

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
**федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ**  
**ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства

Направление подготовки – 38.04.01 Экономика / Экономика фирмы и корпоративное планирование

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ**

Тема работы
<b>Основные направления выхода строительной отрасли из кризиса перепроизводства (на примере ОАО «ТДСК»)</b>

УДК 338.35.053.2:658.168.3:69.002(571.16)

Студент

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ6Б	Недобиткова Е.Д.		

Руководитель

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Рыжкова М.В.	д.э.н., доцент		

**КОНСУЛЬТАНТЫ:**

По разделу «Социальная ответственность»

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИП	Маланина В. А.	к.э.н., доцент		

Нормоконтроль

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Борисова Л.М.	к.э.н., доцент		

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

Руководитель ООП	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
38.04.01 Экономика	Барышева Г.А.	д.э.н., профессор		

Томск – 2018

## Планируемые результаты обучения по программе

### 38.04.01 Экономика

Код	Результат обучения
Общие по направлению подготовки	
P1	Самостоятельно применять методы и средства познания, обучения и самоконтроля, осуществлять интеллектуальное, культурное, нравственное, профессиональное саморазвитие и самосовершенствование в экономических областях
P2	Эффективно работать индивидуально и в качестве члена команды, демонстрируя навыки руководства отдельными группами исполнителей, уметь проявлять личную ответственность, приверженность профессиональной этике и нормам ведения профессиональной деятельности по экономическим направлениям
P3	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать и представлять документацию по бухучету, анализу и аудиту, защищать результаты
P4	Уметь организовать сбор, обработку, анализ и систематизацию статистической, научной, правовой и иной информации по бухучету, анализу и аудиту, выбирать адекватные методы и средства решения задач исследования, составлять на их основе научные и аналитические отчеты, аудиторские и бухгалтерские отчеты, обзоры, публикации по экономике фирмы
P5	На основе бухгалтерской, налоговой и иной отчетности фирм проводить анализ финансово-экономического состояния фирм, финансовой устойчивости и рентабельности, стратегии, перспектив и условий их дальнейшего развития в условиях неопределенности, неустойчивости внешней среды
P6	Уметь анализировать и использовать данные бухгалтерского, налогового, оперативно-хозяйственного учета для организации и управления фирмой на новом уровне, выявления резервов и факторов роста, совершенствования ее политики, составления текущих и перспективных планов развития
P7	Обладать способностью к самостоятельной разработке заданий по программам развития фирмы, получению проектных решений, их экономическому обоснованию, разработке методических и нормативных документов, предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ, оценке их эффективности
P8	Осуществлять преподавание экономических дисциплин (прежде всего, по экономике предприятия) в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях высшего профессионального и среднего профессионального образования, а также в образовательных учреждениях дополнительного профессионального образования
P9	Приобретать и использовать навыки педагогического мастерства, методики преподавания: готовить методические материалы; разрабатывать рабочие планы и программы; подбирать соответствующий им дидактический инвентарий и методики; готовить задания для учебных групп; анализировать результаты реализации образовательной программы
Профиль 2 «Экономика фирмы и корпоративное планирование»	
P13	Уметь разрабатывать систему социально-экономических показателей, отражающих состояние фирм; обосновывать методики их расчета, прогнозировать динамику показателей деятельности предприятия; составлять

	планы и бюджеты развития фирм
P14	Развивать навыки руководителя экономическими службами и подразделениями предприятий и организаций разных форм собственности, органов государственной и муниципальной власти для выполнения задач в области экономической политики фирмы
P15	Разрабатывать и обосновывать варианты управленческих решений, организовывать коллектив на внедрение и распространение современных методов организации и управления, стратегии развития и планирования деятельности фирмы на основе внедрения современных управленческих технологий

**Министерство образования и науки Российской Федерации**  
федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства

Направление подготовки – 38.04.01 Экономика / Экономика фирмы и корпоративное планирование

УТВЕРЖДАЮ:

Руководитель ООП

\_\_\_\_\_ Барышева Г.А.

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2018 г.

**ЗАДАНИЕ**

**на выполнение выпускной квалификационной работы**

В форме:

<b>Магистерской диссертации</b>
---------------------------------

(бакалаврской работы/магистерской диссертации)

Студенту:

Группа	ФИО
<b>ЗБМ6Б</b>	<b>Недобитковой Екатерине Дмитриевне</b>

Тема работы:

<b>Основные направления выхода строительной отрасли из кризиса перепроизводства (на примере ОАО «ТДСК»)</b>
---

Утверждена приказом	1981/с от 21.03.2018
---------------------	----------------------

Срок сдачи студентом выполненной работы:	04.06.2018
--	------------

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ**

<b>Исходные данные к работе</b> <i>(наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.).</i>	Объект исследования – первичный рынок жилой недвижимости России и Томской области. Предмет исследования – кризисные явления на первичном рынке жилой недвижимости России и Томской области. Гипотеза исследования – на первичном рынке жилой недвижимости России сформировался кризис перепроизводства. Цель исследования – поиск путей преодоления кризисных явлений на рынке жилья.  Источники данных: Нормативно-правовые акты, публикации периодической печати и сети Интернет, статистические данные, экспертные оценки профессиональных участников рынка, отчеты застройщиков
--	--

<p><b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b> (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования, проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</p>	<p>Определение понятий «жилая недвижимость», «первичный рынок жилой недвижимости», «кризис перепроизводства»; изучение практического опыта ликвидации перепроизводства и выхода из кризиса; выработка рекомендаций для застройщиков и органов государственной власти. Задачи исследования: 1. Анализ ситуации на первичном рынке жилой недвижимости России после финансового кризиса 2014 года на наличие на рынке кризиса перепроизводства. 2. Анализ положения ОАО «ТДСК» на рынке как ключевого застройщика Томской области. 3. Изучение реакции ОАО «ТДСК» на кризисные явления на рынке первичной жилой недвижимости. 4. Разработка рекомендованных направлений преодоления кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости.</p>
<p><b>Перечень графического материала</b> (с точным указанием обязательных чертежей)</p>	<p>Рисунки, таблицы.</p>
<p><b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы</b> (с указанием разделов)</p>	
<p><b>Раздел</b></p>	<p><b>Консультант</b></p>
<p>Социальная ответственность</p>	<p>Маланина В. А.</p>
<p>Раздел на иностранном языке</p>	<p>Бекишева Т.Г.</p>
<p><b>Названия разделов, которые должны быть написаны на русском и иностранном языках:</b></p>	
<p><b>На русском</b></p>	<p><b>На английском</b></p>
<p>Введение 1 Первичный рынок жилья в структуре рынка жилой недвижимости 1.1 Общая характеристика рынка жилой недвижимости 1.2 История формирования рынка жилой недвижимости России 1.3 Рынок первичной жилой недвижимости и его взаимосвязь с рынком вторичного жилья 1.4 Кризис перепроизводства и опыт применения методов его ликвидации 2 Анализ состояния рынка жилой недвижимости России 2.1 Первичный рынок жилой недвижимости в 2014-2017 гг. 2.2 ОАО «ТДСК» на рынке недвижимости Томской области</p>	<p>1.2 The history of the residential real estate market in Russia</p>

2.3 Реакция ОАО «ТДСК» на кризисные явления на рынке первичной недвижимости 2.4 Рекомендованные направления преодоления кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости 3 Социальная ответственность Заключение (выводы)	
---	--

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной квалификационной работы по линейному графику</b>	20.12.2017
---	------------

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор ШИП	Рыжкова М.В.	д.э.н., доцент		20.12.2017

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ6Б	Недобиткова Е.Д.		20.12.2017

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

Группа	ФИО
ЗБМ6Б	Недобитковой Екатерине Дмитриевне

Школа	инженерного предпринимательства	Направление	38.04.01 Экономика
Уровень образования	Магистратура		

### Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<p>1. Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– вредных проявлений факторов производственной среды (метеословия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.)</li> <li>– опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</li> <li>– чрезвычайных ситуаций социального характера</li> </ul>	<p>Рабочее место располагается в здании с офисными помещениями.</p> <p>Вредные проявления факторов производственной среды не выявлены.</p>
2. Список законодательных и нормативных документов по теме	Годовые отчеты о деятельности ОАО «ТДСК»

### Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>– системы организации труда и его безопасности;</li> <li>– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> <li>– системы социальных гарантий организации;</li> <li>– оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>	
<p>1. Анализ факторов внешней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>– содействие охране окружающей среды;</li> <li>– ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров),</li> <li>– спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>– готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</li> </ul>	<p>В работе были рассмотрены следующие факторы внешней среды:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- содействие охране окружающей среды (организация парковых зон),</li> <li>- взаимодействие с местным сообществом и местной властью</li> </ul>
<p>2. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Анализ правовых норм трудового законодательства;</li> <li>– Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов.</li> <li>– Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</li> </ul>	

### Перечень графического материала:

При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)	<p>Таблица 12 – Определение целей КСО на предприятии ОАО «ТДСК»</p> <p>Таблица 13 – Определение стейкхолдеров программ КСО ОАО «ТДСК»</p> <p>Таблица 14 – Определение элементов программы КСО ОАО «ТДСК»</p> <p>Таблица 15 – Затраты на мероприятия КСО</p> <p>Таблица 16 – Оценка эффективности мероприятий КСО</p>
--	--

Дата выдачи задания для раздела по линейному графику	05.04.2018
--	------------

**Задание выдал консультант:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ОСГН ШБИП	Маланина В. А.	к.э.н., доцент		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ6Б	Недобиткова Е.Д.		



## РЕФЕРАТ

Выпускная квалификационная работа содержит 108 страниц, 11 рисунков, 16 таблиц, 76 источников, 1 приложение.

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, жилая недвижимость, первичный рынок жилой недвижимости, перепроизводство, кризис перепроизводства.

**Объектом исследования** является первичный рынок жилой недвижимости России и Томской области.

**Предмет исследования** – признаки кризиса перепроизводства на первичном рынке жилой недвижимости.

**Цель работы** - поиск путей преодоления кризисных явлений на рынке жилья.

**В процессе исследования проводились:** анализ первичного рынка жилой недвижимости России после финансового кризиса 2014 года, анализ положения ОАО «ТДСК» на рынке как ключевого застройщика Томской области, изучение реакции ОАО «ТДСК» на кризисные явления на рынке первичной жилой недвижимости.

**Результаты исследования:** проанализированы наиболее известные в истории кризисы перепроизводства и выделены общие подходы к их ликвидации; проведены аналогии между проявлением кризиса перепроизводства в теории и проявлением кризиса на первичном рынке жилой недвижимости России; проведены аналогии между методами ликвидации кризиса перепроизводства в истории и методами ликвидации кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости; сформулированы рекомендованные пути ликвидации кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости.

**Основные конструктивные, технологические и технико-эксплуатационные характеристики:** магистерская диссертация состоит из трех частей: в первой рассмотрена роль рынка недвижимости в экономике страны, история формирования первичного рынка жилья в России и его место структуре рынка жилой недвижимости, а также теоретические основы формирования кризиса перепроизводства и опыт применения методов его ликвидации. Во второй произведен анализ состояния первичного рынка жилья России и Томской области, как его части на примере анализа деятельности ключевого застройщика региона ОАО «ТДСК», даны рекомендации для ОАО «ТДСК» по преодолению кризисных явлений. Третья глава посвящена корпоративной социальной ответственности ОАО «ТДСК». Выпускная квалификационная работа выполнена в текстовом редакторе MicrosoftWord 10.0.

**Область применения:** предложенные в работе рекомендации могут быть использованы девелоперами и органами государственной власти в целях преодоления кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости.

**Экономическая эффективность/значимость работы** заключается в разработке рекомендаций для ОАО «ТДСК» по преодолению кризисных явлений на рынке первичной жилой недвижимости исходя из анализа мирового опыта ликвидации кризисных явлений.

## Оглавление

Введение.....	11
1 Первичный рынок жилья в структуре рынка жилой недвижимости.....	14
1.1 Общая характеристика рынка жилой недвижимости.....	14
1.2 История формирования рынка жилой недвижимости России .....	25
1.3 Рынок первичной жилой недвижимости и его взаимосвязь с рынком вторичного жилья.....	30
1.4 Кризис перепроизводства и опыт применения методов его ликвидации .....	39
2 Анализ состояния рынка жилой недвижимости России .....	48
2.1 Первичный рынок жилой недвижимости в 2014-2017 гг. ....	48
2.2 ОАО «ТДСК» на рынке недвижимости Томской области .....	58
2.3 Реакция ОАО «ТДСК» на кризисные явления на рынке первичной недвижимости.....	61
2.4 Рекомендованные направления преодоления кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости .....	66
3 Социальная ответственность .....	78
Заключение .....	85
Список публикаций студента.....	87
Список используемых источников.....	89
Приложение А (справочное) .....	98

## **Введение**

Рынок недвижимости, являясь ключевым элементом национальной экономики и частью национальных активов, одним из первых подвержен влиянию кризиса. Важность рынка жилой недвижимости для экономики страны обуславливается действием мультипликативного эффекта. Отрасль строительства затрагивает значительное количество смежных секторов. Помимо мультипликативного эффекта следует отметить влияние рынка недвижимости на демографическую ситуацию.

Жилищный вопрос еще с прошлого века является одной из наиболее серьезных социально-экономических проблем России. В 2015 году был достигнут рекорд ввода жилья за всю послевоенную историю. Однако, на данный момент обеспеченность населения жильем все еще находится на низком уровне.

Одним из последствий финансового кризиса стало падение доходов населения, в связи с чем, в 2015 году было зафиксировано падение спроса на жилую недвижимость. Таким образом, с одной стороны, наблюдается потребность населения в жилье, с другой, – невозможность приобрести собственную квартиру в соответствии с понятиями о нормальных условиях проживания. Этот факт может являться одним из признаков перепроизводства на рынке.

**Объектом исследования** является первичный рынок жилой недвижимости России и Томской области.

**Предмет исследования** – признаки кризиса перепроизводства на первичном рынке жилой недвижимости.

**Целью** магистерской диссертации является поиск путей преодоления кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости.

**Задачи магистерской диссертации:**

1. Анализ ситуации на первичном рынке жилой недвижимости России после финансового кризиса 2014 года на наличие на рынке кризиса перепроизводства.

2. Анализ положения ОАО «ТДСК» на рынке как ключевого застройщика Томской области.

3. Изучение реакции ОАО «ТДСК» на кризисные явления на рынке первичной жилой недвижимости.

4. Разработка рекомендованных направлений преодоления кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости.

В работе применялись следующие **методы** исследования:

- изучение и анализ научной литературы, периодических изданий по теме исследования и экспертных оценок профессиональных участников рынка,

- изучение и обобщение практики преодоления кризисов перепроизводства в истории,

- анализ показателей состояния первичного рынка жилой недвижимости России,

- анализ показателей деятельности предприятия (ОАО «ТДСК»),

- анализ реакции девелопера на кризисные явления на рынке жилья,

- сравнение признаков кризиса перепроизводства в теории с кризисными явлениями на первичном рынке жилой недвижимости России.

**Элементы научной новизны** исследования состоят в:

1) проведении аналогии между:

- проявлением кризиса перепроизводства в теории и проявлением кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости России;

- методами ликвидации кризиса перепроизводства в истории и методами ликвидации кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости;

2) формулировкой рекомендаций для ОАО «ТДСК» по преодолению кризисных явлений на рынке первичной жилой недвижимости исходя из анализа мирового опыта ликвидации кризисных явлений.

Рекомендации, сформулированные в результате исследования, в дальнейшем могут быть использованы девелоперами и органами государственной власти в целях преодоления кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости.

**Реализация и апробация работы:** доклад на тему «Реакция девелопера на кризисные явления на первичном рынке жилой недвижимости» был представлен на VIII Международном молодежном научном форуме “Новые форматы транснациональной научно-образовательной деятельности”, 2018 г. (III место в конкурсе докладов).

# **1 Первичный рынок жилья в структуре рынка жилой недвижимости**

## **1.1 Общая характеристика рынка жилой недвижимости**

В широком смысле «рынок» - экономические отношения, связанные с обменом товаров и услуг, в результате которых формируются спрос, предложение и цена [1]. В более узком значении «рынок» - это место купли-продажи товаров и услуг. Понятие «рынок недвижимости» означает систему организационных мер, при помощи которых покупатели и продавцы сводятся вместе для определения конкретной цены, по которой может произойти обмен таким специфическим товаром, как недвижимость [2].

Недвижимое имущество – это физические объекты с фиксированным местоположением в пространстве, а также все неотделимо с ними связанное как под поверхностью, так и над поверхностью земли, все, что является обслуживающим предметом, а также права, интересы и выгоды, обусловленные владением объектами. Физическими объектами являются нерасторжимо связанные между собой земельные участки и расположенные на них строения [3].

Приведем еще несколько общеизвестных определений недвижимого имущества:

1) любое имущество, состоящее из земли, зданий и сооружений на ней [4].

2) реальная земельная и вся материальная собственность, все материальное имущество под, над поверхностью земли или прикрепленное к земле [5].

В приведенных определениях говорится о земле и всем, что с ней непрерывно связано. В целом, это справедливо. Однако, важно уточнить суть понятий «недвижимость», «недвижимое имущество» и «объект недвижимости».

В понятие «недвижимость» входит совокупность прав на объект собственности. По физической сущности объекты следует классифицировать как связанные и не связанные с землей. Более верным будет употребление понятия «объекты недвижимости», а не «недвижимое имущество» или «недвижимость» [3].

Понятия «недвижимое имущество» и «недвижимость» больше определяют правовые отношения, чем характеризуют физический объект, который необходимо именовать как «объект недвижимости» [3].

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации [4. ст. 130] к недвижимому имуществу относятся земельные участки, водные объекты и все, что прочно связано с землей, объекты, перемещение которых невозможно без несоразмерного ущерба и изменения назначения.

Недвижимость в России делится на три группы: жилищный фонд, нежилой фонд, земля [3]. Каждая группа имеет собственную законодательную и нормативную базу. Жилищный фонд - совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома, общежития, специализированные дома, квартиры, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания.

Жилая недвижимость - строение или его часть, предназначенные для проживания людей, законченные строительством и принятые в эксплуатацию, связанные с земельным участком, имеющим границы, подлежащие кадастровому и техническому учету, включающие жилые помещения, непосредственно удовлетворяющие жилищные потребности людей, а также вспомогательные помещения, оборудование, сооружения и элементы инженерной инфраструктуры, обслуживающие жилые помещения [6].

Жилая недвижимость как товар обладает свойствами, отличающими его от других товаров (рисунок 1) [7].

В Гражданском кодексе РФ при определении объектов права собственности употребляется термин «жилое помещение», а именно:

- жилое помещение – это помещение, предназначенное для проживания граждан (п. 2 ст. 288 ГК);

- жилое помещение (если оно выступает объектом договора найма) - это изолированное жилое помещение, пригодное для постоянного проживания (п. 1 ст. 673 ГК).

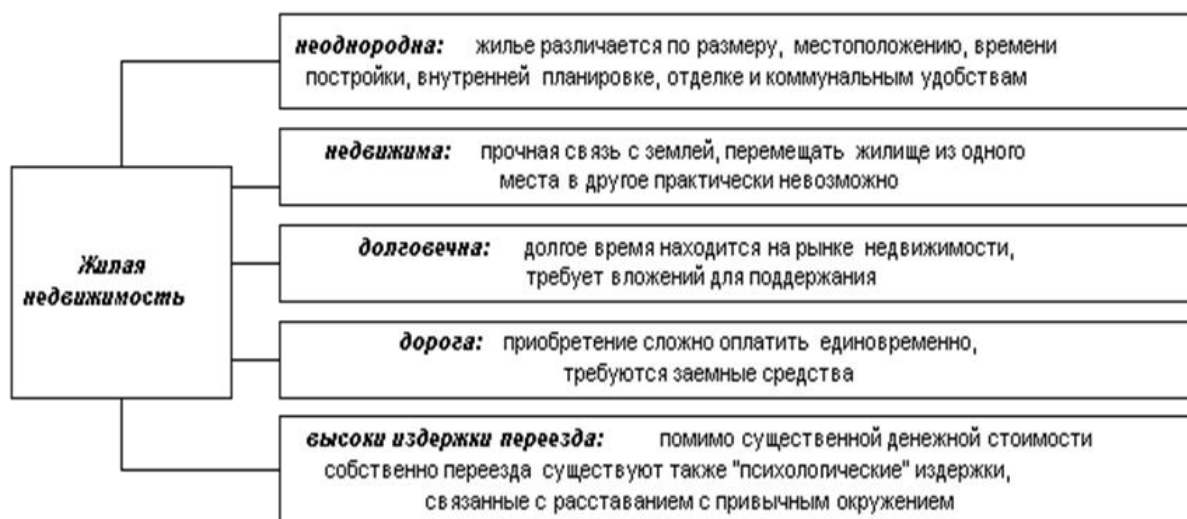


Рисунок 1 – Особенности жилой недвижимости как товара [3]

Жилым помещением признается (п.5 ст. I Постановления Правительства РФ от 28.01.2006 №47 [8]):

- жилой дом - индивидуально-определенное здание, состоящее из комнат и помещений вспомогательного использования;

- квартира - структурно обособленное помещение в многоквартирном доме (многоквартирный дом - совокупность двух и более квартир, имеющих самостоятельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к дому, либо в помещения общего пользования в таком доме), обеспечивающее возможность прямого доступа к помещениям общего пользования и состоящее из одной или нескольких комнат, а также из помещений вспомогательного использования;



- комната — часть жилого дома или квартиры, предназначенная для использования в качестве места непосредственного проживания граждан в жилом доме или квартире.

Для выделения жилых помещений из других объектов недвижимости используются критерии:

1) пригодность для постоянного проживания граждан - возможность его фактического использования для целей постоянного проживания,

2) предназначенность для проживания людей - функциональное назначение помещения, определяемое в документации и отражаемое в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество и сделок с ним на основании данных технического и кадастрового учета [7].

В ст.1 Федерального закона №122 «О государственной регистрации права на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21.07.1997 [9] жилые помещения указаны как самостоятельные объекты недвижимости наряду со зданиями, сооружениями и нежилыми помещениями, права и сделки с которыми подлежат государственной регистрации.

К экономическим субъектам рынка недвижимости относятся покупатели или арендаторы, продавцы или арендодатели, а также профессиональные и институциональные участники рынка [10].

Покупателем или арендатором может являться физическое или юридическое лицо, а также орган государственного управления, который по закону имеет право на данную операцию.

Продавцом или арендодателем может быть любое юридическое или физическое лицо, которое имеет право собственности на объект недвижимости. Продавцом может являться и государство в лице специализированных органов управления собственностью [10].

Перечень процессов, которые протекают на рынке недвижимости с участием государства и перечень видов детальности коммерческих структур определяют состав профессиональных участников рынка.

Институциональные участники представляют интересы государства и действуют от его имени, к ним относятся:

- органы государственной регистрации прав и сделок с недвижимостью;
- органы экспертизы проектной и градостроительной документации, занимающиеся согласованием и утверждением строительных и архитектурных проектов;
- региональные и федеральные органы градостроительства и архитектуры, которые занимаются согласованием и утверждением градостроительных планов застройки территорий и поселений, выдачей разрешений на строительство, созданием градостроительного кадастра;
- организации, регулирующие градостроительное землеустройство и землепользование (федеральные и региональные земельные органы, занимающиеся созданием земельного кадастра и инвентаризацией земли), оформление землеотвода, зонирование территорий;
- органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений, органы технической, пожарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений [10].

Неинституциональные участники работают на коммерческой основе, к ним относятся:

- предприниматели, в качестве которых выступают физические или юридические лица, осуществляющие законную коммерческую деятельность;
- инвесторы, осуществляющие вложения собственных или заемных имущественных, финансовых, интеллектуальных и других средств в форме инвестиций в недвижимость;
- риелторы (брокеры), которые оказывают услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с недвижимостью;
- застройщики, которые владеют на правах аренды или собственности земельным участком и принимают решение о создании и развитии объектов недвижимости;

- девелоперы, которые разрабатывают функциональную концепцию объекта недвижимости, в том числе надзор за ее воплощением;
- редевелоперы, которые занимаются развитием и преобразованием территорий (вторичной застройкой);
- заказчики, которые осуществляют реализацию инвестиционных проектов. В качестве них могут выступать как застройщики, так и назначенные ими лица (инвесторы и др.);
- страховщики, которые занимаются страхованием объектов, сделок и профессиональной ответственности;
- управляющие проектом, выполняющие общее планирование и контроль за реализацией проекта с целью удовлетворения требований заказчика, а также завершения строительства в заданные сроки в рамках утвержденных смет и в соответствии с установленными стандартами качества;
- управляющие недвижимостью, которые занимаются финансовым управлением и технической эксплуатацией объектов недвижимости;
- оценщики объектов недвижимости, оказывающие услуги инвесторам, собственникам, покупателям и продавцам, по независимой оценке стоимости объектов недвижимости;
- финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
- аналитики, которые выполняют исследования рынка недвижимости и подготовку информации, необходимой для принятия стратегических решений по его развитию;
- участники фондового рынка, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, которые обеспечены объектами недвижимости (жилищных облигаций, пулов закладных при ипотечном кредитовании и пр.);
- специалисты по связям с общественностью и маркетологи, которые продвигают объекты и услуги на рынке недвижимости;

- специалисты по информационным технологиям, которые обслуживают рынок недвижимости, информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;
- юристы, осуществляющие юридическое сопровождение операций на рынке недвижимости;
- специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;
- другие специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости [10].

В рамках определенной конкурентной структуры под влиянием факторов, которые определяют спрос и предложение, формируется равновесие на рынке жилья [11].

На первичном рынке жилой недвижимости присутствует много продавцов в виде строительных компаний, на вторичном рынке – в виде домашних хозяйств. Однако на вторичном рынке домашние хозяйства, обычно, действуют через посредников, которыми являются индивидуальные риэлторы или риэлторские компании. По данному признаку вторичный рынок жилой недвижимости относится к типу рыночной структуры «монополистическая конкуренция». Первичный же рынок недвижимости имеет признаки олигополии, т.к. продавцами являются средние и крупные фирмы, а число компаний-застройщиков невелико [12].

Среди факторов, влияющих на спрос на жилую недвижимость, можно выделить место жилья в структуре потребностей, доходы покупателей и ожидания потребителями каких-либо политических или экономических перемен.

Потребности, которые удовлетворяет жилая недвижимость, могут быть представлены всей иерархией А. Маслоу: физиологические потребности, потребности в безопасности, в принадлежности и любви, в признании и самоактуализации. В связи с этим параметры спроса на жилье со стороны конкретного домохозяйства зависят от его позиционирования в

данной иерархии потребностей. Для кого-то целью является приобретение собственного угла, а кого-то не устраивает особняк, при котором нет собственной вертолетной площадки. Поэтому спрос на недвижимость – это спрос на комплексное благо, которое включает в себя как само жилое помещение (его внутренние и внешние характеристики), так и индивидуальную инфраструктуру дома (наличие автостоянки, камер наблюдения или охраны), местоположение, окружающую социальную среду, уровень экологичности и безопасности местности [11].

Спрос на жилье зависит от прошлых, текущих и ожидаемых в будущем доходов, которые, в свою очередь, зависят от настроений в обществе (преобладания оптимизма или пессимизма). Возможность приобретения жилья в текущем периоде в счет будущих доходов определяет также степень развитости программ ипотечного кредитования [11].

Как на потребительском спросе, так и на формах сбережения дохода сказываются ожидания экономических перемен. Например, в конце 1997 г., когда в России была объявлена предстоящая деноминация рубля и обмен денег, население стало избавляться от старых купюр. Значительно вырос спрос на недвижимость, в частности на квартиры. Результатом стал рост цен на квартиры в среднем на 20–30% [13].

Также спрос на недвижимость находится под влиянием ожидания макроэкономических кризисов. Ожидание падения стоимости недвижимости может привести к отсрочке приобретения жилья на период кризиса. С другой стороны, ожидание удорожания ипотечных кредитов приводит к росту спроса на такие кредиты в текущем периоде: решения о приобретении жилья, соответственно, также переносятся на текущий период [12]. Таким образом, выбор конкретного покупателя относительно времени покупки жилья зависит от структуры его финансовых расходов (доли собственных и заемных средств). Ожидаемая динамика цен, как правило, оказывает большее влияние на поведение покупателей-инвесторов, нежели покупателей – потребителей жилья [12].

На предложение на рынке жилья влияют следующие факторы:

- цены и доступность ресурсов;
- новые технологии;
- налоги и дотации (субсидии) на продавцов;
- количество продавцов жилья на рынке.

Цена предложения на первичном рынке недвижимости зависит от цен капитала, труда, земли, предпринимательской способности. При их росте кривая предложения застройщика смещается вверх и одновременно влево. Так, по прежней цене производитель сможет предложить меньшее количество жилья. Важно выделить стоимость и доступность оборотного капитала (строительных материалов, топлива, энергии, инструмента, инвентаря и др.) и основного капитала (строительной техники, оборудования и пр.). Наиболее дорогостоящий основной капитал строительной компании - строительные машины, механизмы и оборудование, а также объекты недвижимости (офисные и складские помещения, различные сооружения) [12].

Высокая затратность производства и большие сроки строительства для возведения объектов жилой недвижимости нередко ведут к привлечению заемного капитала. Цена заемного капитала оказывает влияние не только на цену предлагаемого жилья, но и на возможность параллельно возводить сразу несколько объектов, на качество ресурсов и осуществляемых работ. Доступность финансовых ресурсов относится к группе основных факторов, которые влияют на изменение объема предложения на первичном рынке жилой недвижимости.

Новые технологии позволяют существенно снизить издержки производства единицы товара на рынке жилой недвижимости, сократить сроки строительства, повысить доступность жилья для более широких слоев населения. На рынке посреднических услуг по купле-продаже жилья особую роль играют новые информационные технологии. Если ранее технологии продвижения на рынке недвижимости ограничивались объявлениями в

газетах и неразвитыми интернет-сайтами, то в настоящее время разработаны постоянно пополняемые базы данных агентств с подробным описанием объектов и их фото- и видео-демонстрацией, которые можно смотреть, не выходя из дома. Рынок продавца заменил рынок покупателя, что привело к более активной конкуренции агентств друг с другом за клиентов [12].

Как известно из экономической теории, косвенные налоги являются дополнительными издержками и увеличивают цену предложения, которое при этом падает [12]. Влияние на цену предложения прямых налогов является опосредованным. Эти условия справедливы как для производителей, так и для продавцов, которые работают на первичном рынке недвижимости.

Рыночное равновесие на рынке жилой недвижимости – это ситуация, при которой устанавливается равенство объема спроса и объема предложения ( $Q_d = Q_s$ ), а также равенство цены спроса и цены предложения ( $P_d = P_s$ ). Реакция предложения на увеличение спроса в краткосрочном и долгосрочном периодах при отсутствии и при наличии входных барьеров в строительную отрасль представлена на рисунке 2.

В целом спрос на недвижимость эластичен, а предложение неэластично по цене. В краткосрочном периоде при сдвиге кривой спроса из положения  $D_1$  в положение  $D_2$  кривая предложения  $S_1$  не изменит своего наклона, а равновесие сместится из точки  $E_{S1}$  в точку  $E_{S2}$  соответственно. В результате в краткосрочном периоде либо увеличится цена, либо будет наблюдаться дефицит [12].

В долгосрочном периоде рост спроса повлечет за собой увеличение количества продавцов. Строительные компании из смежных рынков посчитают рынок жилья более выгодным, и начнут проникать на него. Тогда предложение возрастет и станет эластичнее. Результатом станет уменьшение равновесной цены и увеличение объема продаж (по сравнению с краткосрочным периодом). При наличии на первичном рынке низких барьеров входа предложение увеличится в большей степени, чем в случае

высоких входных барьеров. В первой ситуации будет наблюдаться по большей степени увеличение объемов продаж, во второй – в первую очередь увеличение цены (по сравнению с первоначальной ситуацией) [12].

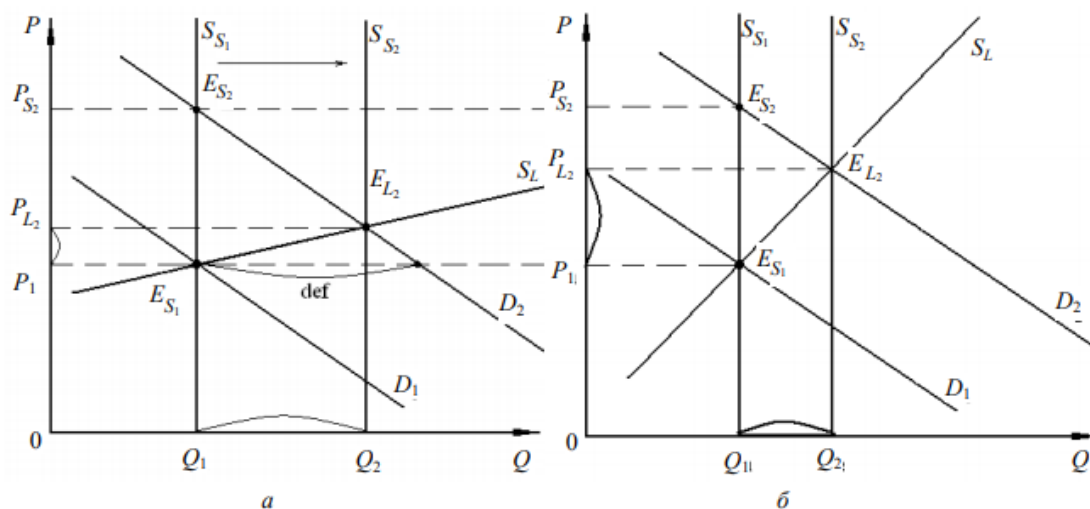


Рисунок 2 - Реакция предложения на первичном рынке недвижимости на увеличение спроса:

Примечание: а – отсутствие входных барьеров; б – наличие входных барьеров:  $Q$  – количество квадратных метров объектов жилой недвижимости;  $D_1$  – первоначальная кривая спроса;  $D_2$  – новая кривая спроса;  $S_1$  – первоначальная кривая предложения;  $S_2$  – новая кривая предложения;  $E_{S_1}$  – первоначальное равновесие в краткосрочном периоде;  $E_{S_2}$  – новое равновесие в краткосрочном периоде;  $E_{L_2}$  – новое равновесие в долгосрочном периоде

Описанная ситуация соответствует рынку совершенной конкуренции, в реальности же, как было сказано выше, первичный рынок жилой недвижимости чаще относится к типу олигополии, а вторичный – к типу монополистической конкуренции.

Важность рынка недвижимости для экономики страны объясняется действием мультипликативного эффекта. Мультипликатор – это коэффициент, который показывает степень изменения совокупного дохода при изменении совокупных расходов. Строительная отрасль затрагивает значительное количество смежных секторов: по мнению экспертов, одно рабочее место в строительной сфере создает девять рабочих мест в других сферах (ремонт, уборка, изготовление мебели, разного рода услуги)[14].



Кроме того, рынок недвижимости оказывает влияние и на демографическую ситуацию. Например, по оценкам американских исследователей, снижение стоимости жилья на 10 % ведет к увеличению количества семей на 0,25 % [15].

Следовательно, роль строительной отрасли в развитии экономики страны достаточно значима.

## **1.2 История формирования рынка жилой недвижимости России**

Российский рынок жилой недвижимости в его современном виде фактически начинается с 1991 года. 4 июля 1991 года был принят Закон РФ № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации» [16]. Переход к рыночной экономике привел к необходимости формирования рыночных механизмов распределения жилой недвижимости. До 90-х годов отсутствие рынка недвижимости объяснялось административным распределением жилой недвижимости [17].

В начале XX века наряду с государственным и индивидуальным жилищным строительством большой размах получило жилищное кооперативное строительство, что способствовало мобилизации сил и средств населения на строительство благоустроенной жилой площади в городах. Рабочее жилищно-кооперативное строительство из года в год расширялось в двадцатые годы, достигая почти половинного объема государственного жилищного строительства.

Финансовые инструменты имели социальную направленность, однако и часть работы по снижению стоимости строительства жилья осуществлялась с завидной интенсивностью.

Большое внимание уделялось снижению стоимости жилищного строительства, путем широкого применения в строительстве местных и дешевых строительных материалов. За счёт улучшения проектирования жилых зданий с целью создания типовых проектов; внедрения

индустриальных методов строительства, направленных на применение типовых блоков и конструкций в жилищном строительстве [18].

В 1939 году XVIII съезд партии дал директиву превратить строительную индустрию из отсталой в передовую отрасль народного хозяйства с широким развитием комплексной механизации и применением стандартных строительных деталей и конструкций, построив для этого предприятия [18].

Указание на развитие индустриальных методов жилищного строительства имело место еще в первый период жилищной политики. Однако только в послевоенный период начался практический переход к индустриальным методам строительства по типовым проектам жилых домов и с применением сборных конструкций [18].

Первой причиной выработки срочных решений жилищной проблемы на государственном уровне в 50-х годах явилось осознание, что только чуть более 30% населения имело возможность решить жилищную проблему самостоятельно. Многие семьи потеряли кормильцев [19].

В середине 50-х годов люди ночевали в конторах, цехах, и на вокзалах, все общежития были переполнены, а в городах существовали целые микрорайоны, носившие обычные для тех лет названия «25 бараков», «60 бараков» и т.д. [19]

В период 1959-1963 гг. было сдано жилья в 3,16 раза больше, чем за период 1918-1940 гг. [19]

Во времена СССР жилье являлось дефицитом по причине ограниченного предложения и административного характера его распределения. В условиях рынка административный характер распределения жилья уступил место механизму ценообразования.

Обеспеченность жильем с 9,2 кв. м в 1967 г. возросла до 16 кв. м к 1990 г. [19]

Период 1990-1995 гг. стал временем перехода к рыночным реформам, и характеризовался резким сокращением объемов инвестиций из

государственного бюджета и ростом объемов незавершенного строительства. Рынок недвижимости формировался в 90-е годы на фоне резкого падения объемов производства, ликвидации государственного финансирования строительства, снижения уровня жизни населения и возрастающего расслоения по уровню доходов.

В 1992 году начало приватизации первоначально привело к формированию сегмента рынка жилой недвижимости. Только к 1994–1995 гг. появились условия для формирования сегмента коммерческой недвижимости. Число сделок с жилой недвижимостью росло быстро, чему способствовало отсутствие необходимых законодательных норм. Общее число приватизированных и частных жилых единиц в стране в 1992 г. составило 3 млн., к 1997 г. их число было увеличено в 5 раз. На начальном этапе приватизации на формирование цен на жилую недвижимость существенно повлиял фактор недооцененности, спрос на жилье сильно опережал предложение. Однако уже к 1994 г. произошел резкий рост цен, прежде всего, на вторичную недвижимость, а затем, ближе к 1998 г., и их постепенная стабилизация [20].

Позднее рынок недвижимости отреагировал на финансовый кризис 1998 г. в соответствии с законами рыночной экономики: в результате дефолта были заморожены многие инвестиционные проекты, существенное снижение стоимости недвижимости привело к оживлению рынка. Характерным для рынка жилой недвижимости в этот период стало растущее расслоение городов России по темпам снижения стоимости жилья. Так, в Москве стоимость 1 кв. м жилья на вторичном рынке снизилась за период с 1997 г. по 1998 г. на 6,3%, в Екатеринбурге – на 37,6%, в Хабаровске – на 38,5%. Такое расслоение объясняется увеличением разрыва в уровне платежеспособного спроса населения в городах России [20].

В период 1999-2002 гг. наблюдалось посткризисное восстановление. В этот период рынок начал развиваться и становиться

клиентоориентированным. Это стало возможным благодаря зарождению среднего класса.

Период 2002–2008 гг. признается этапом стабильного роста. Рынок бурно развивался, и все больше увеличивалась его клиентоориентированность. Стали появляться различные государственные программы, что способствовало привлечению на рынок новых потребителей [21].

Экономический кризис 2008–2010 гг. носил международный характер и оказал наибольшее влияние на рынок недвижимости.

Проявлениями кризиса 2008 г. стал резкий рост стоимости кредитов, что сказалось, в первую очередь, на строительстве жилья и затормозило строительную отрасль в целом. Ужесточились условия выдачи ипотечных кредитов, вплоть до полного ее приостановления. Инвестиции в жилищное строительство, получаемые путем участия граждан в долевом строительстве, практически прекратились, большая часть девелоперов обанкротилась. В исследованиях Никифорова С.А. [22] отмечается, что резкий рост курса доллара США по отношению к российскому рублю негативно отразился на финансовых показателях застройщиков, размещавших облигационные займы в иностранной валюте.

Темпы строительства нового жилья замедлились, многие инвестиционные проекты оказались «замороженными» [20].

Высокие риски сделок с недвижимостью привели к снижению спроса на жилье и сокращению количества сделок купли-продажи. В мегаполисах России цены какое-то время сдерживались инвесторами и девелоперами, как полноценными хозяевами рынка. В менее крупных городах во второй половине 2008 года снижение цен составило 25–30% . Ставки по ипотечным кредитам выросли до 14,9%, количество выданных ипотечных кредитов в 2009 году сократилось по сравнению с 2008 почти в 3 раза [20].

Кризис 2008 г. отразился на рынке жилой недвижимости намного масштабнее, чем дефолт 1998 г. Объемы ввода жилья в 2009–2010 гг.

продолжили тенденцию к снижению, уменьшилось предложение на рынке, произошли изменения структуры жилищного строительства в пользу квартир эконом-класса небольшой площади. К середине 2009 г., когда завершилась острая фаза кризиса, наметилось постепенное увеличение объема продаж и замедление темпов падения цен на жилье [20].

Кризис 2014 г. протекает на фоне экономических санкций со стороны запада, падения цены на нефть и ослабления курса национальной валюты. Подобное ослабление курса рубля наблюдалось только в период кризиса 1998 г. Режим экономических санкций в отношении России привел к существенному ограничению притока иностранного капитала и увеличению оттока российского в экономику страны, что закономерно отразилось на динамике основных макроэкономических показателей. Первый ажиотажный спрос на жилье был зафиксирован в марте 2014 г., после «первой волны» экономических санкций в отношении России [20].

С 2014 года отмечается рост числа сделок с ипотекой в общем обороте рынка недвижимости. В 2017 году выдано 1,09 млн. кредитов на 2,02 трлн. рублей. На тот момент это стало новым рекордом ипотечного рынка.

Подобную ситуацию можно объяснить стремлением населения к защите имеющихся сбережений от последствий финансово-экономического кризиса. Инвестирование сбережений в приобретение недвижимости представляется особенно выгодным в условиях поддержки государства в субсидировании процентной ставки по ипотечным кредитам. В то же время на сайте Росреестра было отмечено уменьшение количества зарегистрированных договоров купли-продажи жилой недвижимости, что является подтверждением динамики снижения покупательского спроса. Покупатели на рынке жилья заняли выжидательную позицию [20].

Таким образом, жилищный вопрос еще с прошлого века является одной из наиболее серьезных социально-экономических проблем России. В течение последнего столетия наблюдается разнонаправленная динамика ввода жилых домов (таб.1).

В 2015 году достигнут рекорд ввода жилья за всю послевоенную историю. Однако, на данный момент обеспеченность населения жильем все еще находится на низком уровне (подробнее в параграфе 2.1).

Таблица 1 – Ввод в действие жилых домов в РФ, млн. кв. м. [20]

Годы	1918 - 1928	1929 - 1937	1938 - 1945	1946 - 1950	1956 - 1960	1966 - 1970	1976 - 1980	1986 - 1990	1991 - 2000	2001 - 2017
Всего построено	129,9	82,9	114,9	104	280,8	284,5	284,5	295,1	343,4	1008,1

Как уже было сказано в параграфе 1.2, для первичного рынка жилья характерна низкая эластичность предложения. Этот факт может усугубляться входными барьерами на рынок и особенностями государственного регулирования деятельности застройщика.

### 1.3 Рынок первичной жилой недвижимости и его взаимосвязь с рынком вторичного жилья

Так как на объекты недвижимости влияют разнообразные условия и их сочетания, для проведения классификации может быть использован метод «дерева признаков». Такая классификация является многоуровневой. Каждый уровень имеет наименование и набор рекомендуемых значений соответствующего признака классификации. Структура рынка жилой недвижимости выглядит следующим образом [23]:

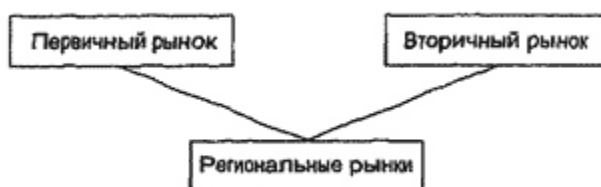


Рисунок 3 - Структура рынка жилой недвижимости [23]

Под первичным рынком недвижимости принято понимать совокупность сделок, совершаемых с вновь созданными объектами

недвижимости, под вторичным – совокупность сделок с объектами, находившимися в использовании. Таким образом, к первичному рынку относятся объекты недвижимого имущества, еще не оформленные в собственность. Речь идет о строящихся или только что построенных домах. Первичный рынок недвижимости формируется предложением застройщиков.

На первичном рынке продавцами являются застройщики, действующие самостоятельно, либо продающие недвижимость через посредников. А на вторичном рынке продавцами являются домохозяйства, чаще всего действующие через посредников. Ужесточение строительных норм и правил, а также требований лицензирования и сертификации приводит к сокращению количества продавцов на первичном рынке недвижимости [11].

Взаимосвязь первичного и вторичного рынков имеет несколько аспектов.

Первичный и вторичный рынок недвижимости являются двумя составными частями единого рынка, при этом являясь конкурирующими рынками, предлагающими взаимозаменяемые товары. В частности, из этого следует, что для первичного и вторичного рынков недвижимости может быть справедливым предположение о перекрестной эластичности спроса: рост цен на первичном рынке вызывает рост спроса на вторичном, а, следовательно, за спросом растут и цены. Однако, следует учесть то, что объекты на рынке недвижимости уникальны, а, значит, указанное положение следует принимать с учетом этого обстоятельства.

Цены вторичного рынка (который, как правило, существенно превышает по масштабам первичный рынок) являются ориентиром, показывающим уровень рентабельности нового строительства при существующем уровне затрат [24].

Если цена не обеспечит возврат вкладываемых средств и не принесет необходимую прибыль при строительстве объектов, аналогичных по качеству уже существующим, то новое строительство не будет

осуществляться. При этом следует учесть, что для первичного и вторичного рынков характерны различные модели ценообразования [24].

Так, основой для ценообразования на первичном рынке является модель «издержки плюс прибыль», что определенно говорит о наличии определенной нижней границы цены, которую определяет уровень издержек [24].

В основе ценообразования на вторичном рынке лежит модель «на основе ощущаемой ценности», представления о которой продавец формирует, исходя из располагаемой информации [24].

Выражаясь языком экономической теории можно сказать, что на первичном рынке недвижимости действует предельное правило: рост объемов производства выгоден застройщику до тех пор, пока прирост дохода больше, чем прирост издержек, необходимых для создания единицы продукции [24].

Для вторичного и первичного рынков характерна различная эластичность предложения. На вторичном рынке эластичность предложения выше, чем на первичном, что выражается в том, что вторичный рынок дополняет и возмещает недостатки первичного рынка при существенных изменениях спроса [24].

Для первичного рынка характерна низкая эластичность предложения. Можно даже говорить даже об абсолютной неэластичности предложения на первичном рынке в краткосрочном периоде. При резком изменении спроса первичный рынок не способен реагировать на него достаточно быстрым изменением предложения. При росте спроса результатом должно последовать повышение цен на рынке, и наоборот. Из этого следует нестабильность рынка, т.к. он не в состоянии адекватно отреагировать на изменения цен, последние же перестают выполнять свою информационную функцию [24].

Рынок недвижимости представляет собой особый социальный институт, своеобразный механизм свободного (в идеале) эквивалентного



обмена недвижимости на деньги. Деятельность такого механизма регламентируется и регулируется рядом правил, которые устанавливаются на государственном уровне [21].

Для первичного рынка недвижимости характерны высокие барьеры входа в отрасль для продавцов. Для создания новой строительной фирмы необходимо прохождение процедуры государственной регистрации юридического лица. Для осуществления деятельности по строительству, проектированию и инженерным изысканиям с 1 января 2010 года будет необходимо вступить в саморегулируемую организацию (СРО) и получить свидетельство о допуске к определенным видам работ [12].

Остальные барьеры касаются строительства каждого нового объекта в отдельности. Основным препятствием на пути к увеличению объемов строительства эксперты рынка признают принятие Федерального закона № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 г. [25], который предоставляет застройщику право на привлечение денежных средств дольщиков только при наличии:

- документа о государственной регистрации застройщиком права собственности на застраиваемый земельный участок или договора аренды такого участка;
- разрешения на строительство;
- проектной декларации, которая должна быть размещена в средствах массовой информации, поскольку договор на участие в долевом строительстве с первым дольщиком застройщик может заключить лишь по прошествии двух недель от даты публикации [25].

До вступления в силу Закона 214-ФЗ не было принято ни одного документа, четко регулирующего данную сферу. Гражданский кодекс Российской Федерации, иные нормативные правовые акты не

предусматривали понятия «участие в долевом строительстве». Тем не менее, оно широко использовалось участниками гражданско-правовых отношений .

Позднее был принят Федеральный закон от 28.12.2013 N 414-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части защиты прав и законных интересов граждан, чьи денежные средства привлекаются для строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости» [26] .

Основная часть положений закона вступила в силу лишь через год после его опубликования, т.е. с 1 января 2014 года, где устанавливаются дополнительные требования по обеспечению исполнения обязательств застройщика.

Основные из них:

1. Установлено обязательное условие договора страхования гражданской ответственности застройщика.

2. Страховщик имеет право требовать выплату страхового возмещения с недобросовестного застройщика.

3 Документы, необходимые для осуществления контроля и надзора в области долевого строительства, должны быть представлены компетентному государственному органу в установленный срок.

4. Приведен перечень оснований для осуществления компетентными государственными органами контроля (надзора) в отношении лиц, привлекающих денежные средства граждан для строительства многоквартирных домов.

Внеплановая выездная проверка должна проводиться незамедлительно с извещением органа прокуратуры, причем законодатель специально указал на недопустимость предварительного уведомления проверяемого лица [26].

Следует обратить внимание на то, что в ранее действовавшем Законе N 214-ФЗ вышеприведенные положения отсутствовали. Таким образом, законодатель устранил неопределенность, которая существовала при

установлении оснований для проведения проверок в отношении застройщиков.

В целом схема договоров долевого участия предполагает, что строительство жилья ведется на средства дольщиков - частных лиц, которые, по сути, разделяют все риски с застройщиком.

В настоящее время предполагается переход от долевого участия в строительстве к проектному финансированию. Проектное финансирование предполагает, что стройку будет в большей степени финансировать банк. При этом конкретные схемы и условия взаимодействия банков, застройщиков и покупателей новостроек пока не озвучены.

С 1 июля 2018 года вступает в силу изменения в 214-ФЗ.

Ужесточаются требования к застройщикам по объектам, разрешение на строительство которых получено после 1 июля 2018 года. Застройщик может быть только хозяйственным обществом с опытом работы на рынке строительства многоквартирных домов (в качестве застройщика, тех.заказчика или генподрядчика) не менее 3-х лет. При этом обязательно наличие разрешений на ввод в эксплуатацию не менее 10 тыс. кв.м многоквартирных домов.

Строительные компании больше не смогут привлекать деньги дольщиков напрямую – они будут лежать на спецсчетах в банках, пока дом не сдадут. В распоряжении застройщиков останутся только собственные средства или целевые кредиты – на конкретный проект. Все финансирование должно будет идти через единый расчетный счет, который можно открыть только в утвержденном властями банке.

Кроме того, участникам рынка запретят привлекать средства сразу на несколько проектов. То есть, один застройщик – одно разрешение на строительство. Иными словами, если застройщик намерен строить новый микрорайон, он больше не сможет утверждать документы поэтапно. Ему придется делать всю проектную документацию сразу, а это – одна из самых затратных статей расходов.

Объектом сделки на рынке недвижимости является сам объект недвижимости. Ввод объекта в гражданский оборот является последствием его регистрации. Как уже было сказано выше, к первичному рынку относятся объекты недвижимого имущества, еще не оформленные в собственность.

Необходимо определить сущность вновь созданного объекта. На сегодняшний день данная задача является достаточно затруднительной по причине отсутствия в законодательстве легально закрепленного определения [27].

Для определения понятия вновь созданного объекта, то есть строительство которого уже завершено, в первую очередь необходимо определить с какого момента объект теряет статус объекта незавершенного строительства и приобретает статус вновь созданного [27].

После того, как объект строительства по факту начинают эксплуатировать по прямому назначению, строительные работы не прекращаются еще достаточно долгое время. Поэтому момент приобретения объектом строительства статуса вновь созданного нельзя связывать с моментом начала эксплуатации данного объекта и завершением строительных работ. В данном случае используются другие критерии, заключающиеся в удостоверении факта начала эксплуатации соответствующего объекта [27].

В соответствии с Градостроительным кодексом РФ [6.ст.55] удостоверением факта возникновения нового объекта недвижимости считается разрешение на ввод объекта в эксплуатацию. Под данным разрешением понимают «документ, который удостоверяет выполнение строительства, реконструкции объекта капитального строительства в полном объеме и в соответствии с разрешением на строительство, соответствие построенного, реконструированного объекта капитального строительства градостроительному плану земельного участка или в случае строительства, реконструкции линейного объекта проекту планировки территории и проекту межевания территории, а также проектной документации».

Разрешение выдается специально уполномоченным органом исполнительной власти или органом местного самоуправления (инспекция Государственного архитектурно-строительного надзора) на основании документов, перечень которых предусмотрен законодательством.

Из вышеизложенного следует, что моментом приобретения объектом строительства статуса вновь созданного можно считать момент получения разрешения на ввод его в эксплуатацию.

Актуален также вопрос – до какого момента вновь созданный объект можно считать таковым. Ответ на этот вопрос дает Гражданский кодекс РФ [14.ст.218]: вновь созданный объект считают таковым до того, пока правообладатель не приобретет права на него, а значит статус «вновь созданного» утрачивает силу, и объект приобретает уже статус «имущества, имеющего собственника».

Таким образом, вновь созданным объект считается с момента получения разрешения на ввод его в эксплуатацию, и до того момента, пока на данный объект не возникнут права у первоначального правообладателя.

Для возведения многоквартирного дома требуется от 3 до 5 лет. Процесс состоит из нескольких этапов, и далеко не на каждом из них застройщик может продавать жилье.

Первый этап реализации любого проекта жилищного строительства – это покупка застройщиком в собственность земли у частного владельца, либо приобретение права аренды городской земли на торгах.

Далее следует процедура подготовки документации, которая необходима для начала строительства. Данная процедура является одинаковой как для застройщиков, которые приобрели участок на торгах, так и для тех, кто купил землю у частного собственника. Вся разница состоит только в количестве необходимых согласований. Участки на торгах обычно уже продаются с полным пакетом согласований и технических условий на подключение нового здания к инженерным сетям.

Для получения разрешения на строительство необходимо проведение изыскания на участке и получение согласования проекта в государственных органах. На этом этапе застройщик также получает технические условия на подключение будущего дома к инженерным сетям и градостроительный план. Кроме того, необходимо разработать проект здания, который должен быть согласован в профильных комитетах и контролирующих органах.

Далее проект отправляется на экспертизу. Только с положительным заключением экспертизы на руках застройщик может обращаться в Госстройнадзор для получения разрешения на возведение многоквартирного дома [30].

После получения разрешительной документации стартует процесс возведения дома, до этого запрещается проводить любые работы по возведению. На нулевой стадии происходит подготовка основания фундамента. После этого начинаются строительно-монтажные работы – возводятся стены и перекрытия, устанавливаются окна и двери, дом подключается к инженерным коммуникациям. Внутренняя и наружная отделка объекта является предпоследним этапом, после чего застройщиком проводятся работы по благоустройству прилегающей территории [30].

Заключительным этапом реализации проекта является получение разрешения на ввод жилого дома в эксплуатацию, которое является основанием для постановки построенного объекта на государственный учет. Только после этого застройщик может оформлять право собственности на квартиры – сначала на себя, а затем на покупателей, с которыми были заключены договоры долевого участия [30].

В соответствии с 214-ФЗ застройщик имеет право продавать квартиры после получения разрешения на строительство. Но нередко компании продают жилье сразу после приобретения участка под возведение дома, дешевле, чем с начала «официальных продаж». Потенциальными покупателями подписывается предварительный договор купли-продажи или соглашение о предварительном бронировании квартиры. Однако, продажа

жилья до получения застройщиком разрешения на строительство объекта является прямым нарушением 214-ФЗ. Подписанные в этот период договоры не регистрируются в управлении Росреестра [30].

Специалисты аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» (IRN) [31], отмечают, что застройщики стараются вывести как можно больше объектов до 1 июля 2018 года, чтобы потом привлекать деньги дольщиков на их строительство по старой схеме.

Таким образом, на ближайшее время прогнозируется увеличение получений разрешений на строительство, и как следствие, рост ввода нового жилья. А затем, возможен, наоборот, спад ввода. «Застройщики вывели до 1 июля максимум новых объектов. Они будут строить и продавать их по старым правилам еще года два-три минимум, может и больше. Новые проекты если и будут появляться, то крайне редко» – также отмечают в IRN.

В настоящее время тенденция на уменьшение ввода жилья в эксплуатацию может позитивно отразиться на рынке жилой недвижимости в связи с тем, что среди экспертов рынка также сформировалось мнение о наличии кризиса перепроизводства на первичном рынке жилья России [32].

Исходной гипотезой нашего исследования является положение о том, что на первичном рынке жилой недвижимости России сформировался кризис перепроизводства. Рассмотрим подробнее теорию кризисов перепроизводства и систематизируем ниже методы его преодоления.

#### **1.4 Кризис перепроизводства и опыт применения методов его ликвидации**

Кризис перепроизводства – один из видов кризиса в рыночной экономике. Для кризиса перепроизводства характерно нарушение баланса спроса и предложения (предложение начинает преобладать над спросом).

На сегодняшний день существует несколько основных теорий, выдвигающих свои причины появления кризиса перепроизводства:

1. Марксистская теория. С точки зрения марксизма, периодическое возникновение экономических кризисов (кризисов перепроизводства) неизбежно для капиталистической экономики. Причина кризисов - производство товаров в таком количестве, которое превышает платёжеспособный спрос.

2. Монетарная теория. Суть этой теории заключается в том, что увеличивается денежная масса, функционирующая в рыночной экономике. В результате кредит дешевеет, растет спрос на кредит со стороны фирм, а денежный поток увеличивается. Тогда предложение выходит за пределы спроса и начинается кризис перепроизводства.

3. Теория недопотребления. Сберегается слишком большая часть текущего дохода и слишком маленькая часть расходуется на потребительские товары, что вызывает депрессии. Равновесие между спросом и предложением вызывают именно добровольные сбережения, совершаемые отдельными лицами и компаниями. Причиной чрезмерных сбережений является неравномерное распределение дохода. Основная часть сбережений приходится, как правило, на тех, кто получает более крупный доход. Доля сбережений не была бы настолько большой при одновременном повышении уровня заработной платы и более равномерном перераспределении национального дохода [33].

4. Психологическая теория. В развитии психологических теорий выделяется три направления. К первому направлению относятся концепции У. Джевонса и В. Парето. Спекулятивное раздувание спроса опирается на широкое использование банковского кредита и ведет к необоснованному росту производства, который отклоняет экономику от равновесия [34]. Второе направление связано с теорией А. Пигу и Дж. М. Кейнса. Основную причину возникновения кризиса авторы данной концепции видят в «несовершенстве» рыночной информации. Улучшаются оценки ожидаемого дохода на будущий период, что ведет к росту производства и инвестиций [35]. Третий вид теории - «равновесная теория экономического



цикла» Р. Лукаса. Центральная идея равновесной теории цикла - взаимодействие денежных шоков, под которыми понимается неожиданный рост массы денег в обращении и связанный с этим рост цен, и акселерационного механизма. Предприниматель не способен отличить повышение цен на свой продукт, вызванное инфляцией, от роста относительных цен на него, поэтому при любом росте цен он увеличивает инвестиции и уровень занятости [35].

Таким образом, наибольший интерес для данного исследования представляет марксистская теория кризисов перепроизводства.

По Марксу, все капиталистические кризисы являются кризисами *перепроизводства*. Желая получить наибольшую прибыль, капиталисты увеличивают объемы производства, совершенствуя технику, вводя новые машины и выбрасывая огромные массы товаров на рынок. Предприниматели в стремлении возместить падение нормы прибыли увеличивают массу прибыли путём расширения производства, увеличения числа изготавливаемых товаров. Таким образом, для капитализма характерна тенденция к расширению производства, к росту производственных возможностей. Однако, платежеспособный спрос трудящихся сокращается в результате падения реальной заработной платы, роста безработицы, разорения крестьянства. Как следствие, увеличение объемов капиталистического производства неизбежно сталкивается с узкими рамками потребления основных масс населения [36].

Выражением кризиса является прежде всего то, что товары не находят сбыта, так как их производится больше, чем могут купить основные потребители. Покупательная способность народных масс при господстве капиталистических производственных отношений оказывается ограниченной крайне узкими рамками. «Излишками» товаров загромождаются склады. Капиталисты вынуждены сокращать производство и увольнять рабочих. Сотни предприятий закрываются, возрастает безработица. Многие мелкие производители в городе и в деревне разоряются. Отсутствие сбыта

произведённых товаров приводит к расстройству торговли. Нарушаются кредитные связи. Капиталисты начинают испытывать острую нехватку наличных денег для платежей. На биржах разражается крах – стремительно падают курсы акций, облигаций и других ценных бумаг. Начинается волна банкротств промышленных предприятий, торговых и банковских фирм [36].

Капиталистические кризисы перепроизводства повторяются через каждые 8 - 12 лет. Циклом называется период от начала одного кризиса до начала другого. Цикл состоит из четырёх фаз: кризис, депрессия, оживление и подъём. Кризис является основной фазой цикла и служит исходным пунктом нового цикла. В этой фазе происходит противоречие между ростом производственных возможностей и относительным сокращением платёжеспособного спроса, которое проявляется в разрушительной форме. Для этой фазы цикла характерно перепроизводство товаров, не находящих сбыта, резкое падение цен, острая нехватка платёжных средств и биржевой крахом, вызывающий массовые банкротства, резкое сокращение производства, рост безработицы, падение заработной платы [36].

Таким образом, кризису перепроизводства в современных условиях могут быть присущи следующие черты:

1. Спад продаж,
2. Наличие излишка товаров, не находящего сбыта,
3. Низкий уровень доходов населения, не позволяющий приобрести товары,
4. Падение цен на продукцию,
5. Массовые банкротства,
6. Сокращение производства,
7. Рост безработицы,
8. Падение заработной платы.

Наиболее известными историческими примерами проявления кризисов перепроизводства признаются кризис 1825 г. в Великобритании, паника 1873 года и «Долгая депрессия» 1873-1896 годов, «Великая

депрессия» 1930-х годов в США. Причиной первого кризиса стало машинное перепроизводство неконтролируемых масштабов. Под «паникой 1873 года» понимается обвальное падение цен на акции, вызванное паникой спекулянтов на фондовых биржах в Австрии, Германии и Соединенных Штатах Америки [37]. «Великая депрессия» 1930-х годов в США была вызвана перегревом экономики.

Среди мер, которые были применены для выхода из вышеупомянутых кризисов, можно выделить следующие:

*1. Изменение денежно-кредитной политики.*

Из-за последствий кризиса 1825 г. в Великобритании Банк Англии несколько был вынужден менять учетную ставку: летом 1825 года ставка была повышена вследствие растущего торгового дисбаланса и исчерпания золотых резервов, весной 1836 года банк снова повысил учётную ставку с 4 до 5 % годовых и запретил учитывать американские векселя.

Кроме того, в странах, пострадавших от кризиса 1873-1896 годов, широкое распространение получил золотой стандарт. Впервые система была установлена в конце XVIII в. в Великобритании, затем в Германии - в 1871-1873 гг., в США - в 1873 г., во Франции - в 1878 г., в России - в 1895-1897 гг. Золото свободно ввозилось и вывозилось, что обеспечивало его функционирование в качестве мировых денег, а также устойчивость курса национальной валюты данной страны [37].

Также и для выхода из «Великой депрессии» в США отказались от золотого стандарта, доллар был изъят из обращения, была проведена его девальвация. Таким образом, в январе 1934 г. золотое содержание доллара снизилось на 41%. Девальвацию доллара затруднял активный торговый и платежный баланс. Соединенные Штаты осуществили крупные закупки золота по ценам, которые превышали курс доллара по отношению к золоту, что искусственно снизило курс доллара. Одновременно с этим золотой запас был изъят из федеральных резервных банков и передан казначейству. Взамен банкам выдавались золотые сертификаты, приравненные к золоту и

обеспечивающие банковский резерв. В начале 1934 г. был принят закон о золотом резерве, установивший новую цену на золото - 35 долларов за унцию, которая действовала до 1971 г. Девальвация доллара послужила изменению распределения дохода в пользу промышленного, а не ссудного капитала. Так были предотвращены массовые банкротства в кредитной сфере, уменьшена задолженность монополий правительству, усилены экспортные возможности Штатов.

## *2. Регулирование хозяйственной деятельности государством.*

Мера активно применялась в период «Великой депрессии» в США.

Была создана Федеральная фермерская палата, до октября 1930 г. израсходовавшая почти 400 млн. долларов на скупку излишков зерна и хлопка.

Президентом Гувером был принят закон от 22 января 1932 г., которым была создана Реконструктивная финансовая корпорация, ее назначением было, как гласил закон, «оказывать содействие в финансировании сельского хозяйства, торговли и промышленности... предоставлять всякого рода ссуды банкам, трест-компаниям, страховым обществам...». За год корпорация выдала ссуд на сумму в 2 млрд. долларов, что отсрочило банковский кризис.

Позднее президент Рузвельт предлагал преодолеть кризис путем планирования хозяйства, установления "классового" мира внутри страны и доброго соседства с другими странами. Теоретическая база "Нового курса" - учение английского экономиста Д. М. Кейнса. В условиях глубоких изменений в экономике капиталистических стран при господстве монополий Кейнс и его последователи признавали необходимым участие государства в регулировании хозяйственной жизни. Исходя из этого, основной целью реформ Рузвельта стало активное вмешательство государства в процесс общественного воспроизводства.

Центральное место в мероприятиях "Нового курса" занимала проблема восстановления промышленности. Закон о восстановлении промышленности включал три раздела. Первый раздел предусматривал

меры, которые способствуют оживлению экономики и ее выводу из бедственной ситуации. Основной упор делался "на кодекс честной конкуренции", устанавливающий правила конкуренции, занятости и найма. Во втором и третьем разделах закона были определены формы налогообложения и фонд общественных работ с указанием порядка использования средств этого фонда.

Закон о регулировании сельского хозяйства был принят конгрессом США в начале 1933 г. Для его проведения была создана Администрация Регулирования сельского хозяйств.

### *3. Расширение внутреннего и внешних рынков.*

Во время «Долгой депрессии» 1873-1896 годов американский подъем оказал оживляющее действие и на английскую промышленность. В 1878 г. в США было ввезено 219 тыс. т черного металла, в следующие два года 805 тыс. и 924 тыс. За два года ввоз увеличился в девять раз и превысил рекордные цифры 1872 г. в полтора раза. Кроме того, хлопчатобумажная промышленность Англии оживилась за счет расширения экспорта в Египет, Китай, Индию и Турцию, который увеличился за 1878-1880 гг. с 2,2 млрд. до 3 млрд. ярдов. Это имело большое значение для общего состояния промышленности, т.к. эти страны принимали почти две трети всего экспорта и более половины всего производства английских хлопчатобумажных фабрик [38]. В период того же кризиса успехи сельского хозяйства в США расширяли американский внутренний рынок и его спрос на изделия как собственной, так и европейской промышленности.

### *4. Минимизация производства.*

Данная мера была предпринята производителями товаров в период всех перечисленных кризисов.

### *5. Усовершенствование методов производства.*

В период «Долгой депрессии» 1873-1896 годов происходило масштабное уничтожение старого оборудования. За 1872-1879 гг. в США было снесено около 100 доменных печей, не считая разрушенных и

замененных вновь выстроенными агрегатов. Средняя выплавка каждой действующей домны выросла за этот период на 30-40 и более процентов. В иных масштабах наблюдались аналогичные процессы и в других отраслях. В хлопчатобумажной промышленности Англии за 1874-1878 гг. прибавилось лишь 2 млн. веретен, меж тем как в одном лишь районе Олдхема в 1874-1875 гг. было установлено около 3 млн. веретен. Это означает, что большое число веретен было уничтожено [38].

#### *6. Снижение заработной платы.*

Данная мера также применялась в период всех перечисленных кризисов.

#### *7. Протекционизм.*

Протекционизм стал одной из реакций на кризис 1873-1896 годов. Многие страны отреагировали введением тарифов на чрезвычайное падение цен на сельскохозяйственную продукцию. Так, во Франции президент Адольф Тьер отказался от политики свободной торговли периода Второй империи, и ввел в новообразованной Третьей республике режим протекционизма, кульминацией которого стало введение высоких тарифов Мелина в 1892 г. [39]

#### *8. Сокращение длительности рабочего дня.*

Применимо для всех упомянутых кризисов.

Необходимость государственной поддержки рынка жилой недвижимости объясняется его важной ролью для экономики страны, которая связана с действием мультипликативного эффекта. Еще с прошлого века жилищный вопрос является одной из наиболее серьезных социально-экономических проблем России. Отсутствие достойного жилья угрожает социальной и демографической безопасности страны. На данный момент обеспеченность населения жильем все еще находится на низком уровне, не смотря на то, что в 2015 году в России был достигнут рекордный уровень ввода жилья в эксплуатацию. С одной стороны наблюдается потребность населения в жилье, с другой – невозможность приобрести собственную

квартиру. Этот факт может являться одним из признаков перепроизводства на рынке. Анализ первичного рынка жилой недвижимости России на наличие признаков кризиса перепроизводства будет произведен во 2 главе магистерской диссертации.

## **2 Анализ состояния рынка жилой недвижимости России**

### **2.1 Первичный рынок жилой недвижимости в 2014-2017 гг.**

В 2015 году в Российской Федерации установлен рекорд ввода жилья в эксплуатацию за весь постперестроечный период. В 1987 году, в котором массово внедрялся коллективный и бригадный подряд в строительстве, было введено 76 миллионов квадратных метров жилья, все последующие годы ввод был значительно ниже. В 2014 году введено 84 миллиона квадратных метров. Такой рекордный ввод жилья в России обеспечен благодаря активной работе регионов.

Весь 2014 год рынок недвижимости России находился под давлением геополитических и макроэкономических факторов. Конфликт вокруг Украины, ухудшение отношений с Западом, введение санкций, отток капитала, падение цен на нефть и девальвация рубля – все эти обстоятельства повлияли на недвижимость двояко. С одной стороны, их действие можно суммарно охарактеризовать как «денег стало меньше», а с другой, как «недвижимость снова оказалась предметом повышенного интереса» [40].

На протяжении 2014 года внешними факторами дважды был вызван ажиотаж вокруг недвижимости, чего не случалось ранее. Первая волна ажиотажа длилась с января по середину апреля. Такой стала реакция людей на присоединение Крыма и ухудшение отношений с западом. Тогда в равной степени увеличился как инвестиционный спрос, так и спрос со стороны людей, спешивших скорее купить квартиру для жизни и решить квартирный вопрос по принципу «пока не стало хуже» [41].

Вторая волна ажиотажа на рынке недвижимости стала зарождаться в конце 2014 года, с ноября по декабрь. Происходило это на фоне беспрецедентного обвала рубля. По сути, на рынке недвижимости проявилась та же паника, что и на всех других товарных рынках, и большинством людей двигало желание купить хоть что-нибудь, чтобы спасти деньги [41].



По данным Росреестра [42] количество зарегистрированных договоров долевого участия в РФ за 2014 год составило 846 753, что на 39% выше 2013 года.

Несмотря на ухудшение экономической ситуации в стране, в 2015 году рост ввода жилья продолжился.

Ввод жилья в пересчете на душу населения только в некоторых регионах Российской Федерации в 2015 году составил более 1 квадратного метра – это Тюменская область (без автономных округов) - 1,46, Ленинградская область - 1,3, Калининградская область - 1,23 и Московская область - 1,0 [43].

Таблица 2 – Ввод жилья на душу населения в РФ, кв. метров [43]

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
0,449	0,419	0,409	0,436	0,459	0,491	0,573	0,583	0,547	0,540

В среднем по России показатель ввода жилья на душу населения в 2015 году составил 0,58 кв. метра.

Таким образом, можно сделать вывод, что в 2015 году объемы ввода жилья превысили уровень 2014 года как в целом по РФ, так и в большинстве ее субъектов, но при этом показатель ввода жилья на душу населения в самых развитых и финансово-обеспеченных регионах (г. Москва и г. Санкт-Петербург) значительно ниже, чем в ряде регионов России.

По данным Росстата [44] в 2015 году в России было выполнено строительно-монтажных работ на общую сумму 5 945 млрд. рублей, что на 7% меньше чем в 2014 году.

Таким образом, при сохранении темпов ввода недвижимости наблюдается снижение объемов работ, как в регионах, так и в целом по России. Причина - в 2015 году в большей степени достраивались ранее начатые объекты, поэтому во введенных объектах 2015 года значительная доля объема выполненных работ приходится на 2014 год.

Основной тенденцией 2016 года в сфере недвижимости стали продолжающийся спад продаж и активности потенциальных покупателей. По итогам 2016 года в целом по России эксперты отмечают снижение спроса на 20%, и основной причиной названо значительное сокращение доходов населения [45].

Таблица 3 - Реальные располагаемые денежные доходы по Российской Федерации [46]

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
в % к предыдущему году	102,4	103	105,9	100,5	104,6	104	99,3	96,8	94,2	98,3

В течение 2014 года наблюдалось падение индекса потребительской уверенности, отражающего совокупные потребительские ожидания населения. В первом квартале 2015 намелся небольшой рост, затем снова падение. С начала 2016 года наблюдается его рост, однако значение все еще остается ниже докризисного (значения 2013 года).



Рисунок 4 – Индекс потребительской уверенности [47]

Похожую тенденцию демонстрирует оценка текущих условий для крупных покупок и сбережений. С начала 2016 года наблюдается его плавный рост, но уровень все еще остается почти в два раза ниже докризисного.

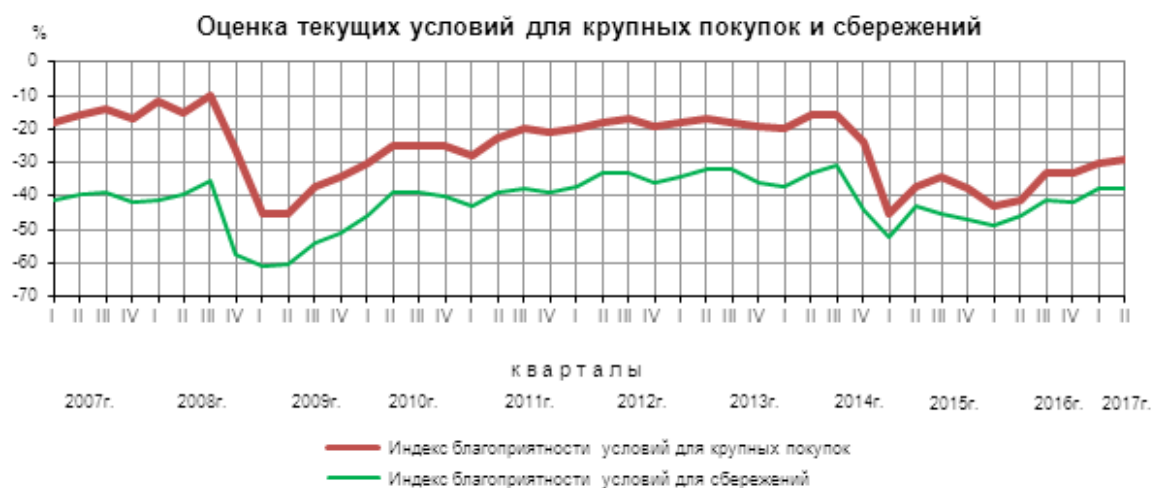


Рисунок 5 – Оценка текущих условий  
для крупных покупок и сбережений [47]

Как уже говорилось в 1 главе, важной особенностью предложения на первичном рынке недвижимости является его невозможность быстро реагировать на изменения спроса вследствие временного лага между началом и концом строительства нового объекта. Так, снизить объем ввода жилья в целом по России удалось только в 2016 году. В 2017 также наблюдается снижение ввода в эксплуатацию жилых помещений.

Таблица 4 – Ввод жилья в РФ [48]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ввод жилья, млн. метров	59,9	58,4	62,3	65,7	70,5	84,2	85,3	80,2	79,2

Вследствие рекордного ввода жилья в 2014-2015 гг., а затем падения спроса, начиная с 2015 года на российском рынке жилья образовался излишек предложения.

Например, в Новосибирске 2015 году введено 1,73 млн. кв. м нового жилья, что на 27% больше, чем в рекордном 2014. А продажи жилья в 2015 году упали на 35-37% по сравнению предыдущим годом. По оценке главы группы компаний «Стрижи» [49] выросли целые жилые комплексы, в которых удельный вес проданных квартир не превышает 50 процентов.

В 2017 году чемпионом России по вводу жилья на душу населения стала Ленинградская область. В регионе завершили 2,64 млн. кв. м., или 1,47 кв. м. на каждого жителя. При этом граждане приобрели на первичном рынке заметно меньше квартир, чем построили девелоперы. По данным КЦ «Петербургская Недвижимость» [50], в IV квартале 2017 компании вывели в продажу 1,33 млн кв. м. жилья в новых проектах, общий объем предложения составил 5,4 млн кв. м. А объем спроса, то есть фактический объем сделок, - только 1,26 млн кв. м.

По оценкам экспертов в Подмосковье в среднем до 15-20% квартир в сданных госкомиссии домах остаются нераспроданными [51].

По словам президента ассоциации "Национальное объединение застройщиков жилья" Леонида Казинеца [52], сейчас в России наблюдается затоваривание свободными квартирами. В настоящее время остатки непроданного жилья оставляют 11,6 млн. кв. м.

Корректировки госпрограммы "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ" [53] предусматривают пересмотр показателей ввода жилья. Ранее на 2018 год был заложен показатель в 97 миллионов квадратных метров и 100 миллионов - на 2019 год. В новом варианте госпрограммы фигурируют цифры в 88 и 94 миллиона квадратных метров соответственно.

При этом обеспеченность жильем населения РФ остается на низком уровне. В 2016 году этот показатель составил 24,9 кв. м. на человека [54] при

норме 28 кв. м. Таким образом, с одной стороны наблюдается излишек предложения со стороны застройщиков, с другой – потребность в жилье и невозможность его приобрести со стороны населения.

Основным драйвером рынка в последние годы признана ипотека.

По данным Росреестра [42], в 2014 году количество зарегистрированных прав на жилые помещения, приобретенные с использованием ипотечных кредитных средств, составило 1463522 и выросло на 14 % по отношению к 2013 году. В том же году дан старт Программе «Жилье для российской семьи» [55].

С апреля 2015 года в активную фазу действия вступила программа «Ипотека с господдержкой» [56].

В феврале 2016 года правительством РФ было принято решение продлить действие программы субсидирования ставки по ипотеке до конца 2016 года. Благодаря этой программе у россиян продлилась возможность приобретения жилья на первичном рынке недвижимости за счет кредитных ресурсов по льготной ставке ниже 12% годовых. В результате в 2016 году 40% жилья на первичном рынке было куплено с использованием субсидированной ипотеки. Это, безусловно, поддержало застройщиков и рынок за счет поддержки платежеспособности населения на рынке недвижимости.

По оценкам АИЖК [57] объем выданных ипотечных кредитов за 12 месяцев 2016 года вырос почти на 30%, – до 1,475 трлн. рублей. Около 860 тысяч семей улучшили жилищные условия. Доля ипотеки в общем портфеле кредитов населению за 3 года выросла в 1,5 раза до 41%.

Основной тенденцией рынка ипотеки в 2016 году стало снижение процентных ставок. Ставки по ипотечным кредитам в конце 2016 года составили 12-12,5%, а в среднем за год – около 12,6% по сравнению с 13,35% в 2015 году [45].

В 2017 году ставки по ипотечным кредитам снова понизились. Средневзвешенная ставка по ипотечным рублевым кредитам в мае 2017 года

опустилась до минимального значения за последние девять лет и составила 11,32%. Об этом сообщается на сайте Центрального банка России [58]. По данным Банка России, в 2017 году выдано 1,09 млн кредитов на 2,02 трлн рублей (+37% к 2016 г.). Это – новый рекорд ипотечного рынка (в 2014 году выдано 1,76 трлн. руб.). Общий объем ипотечного портфеля банков достиг 5,34 трлн. рублей (+16% к концу 2016 года).

По мнению экспертов рынка [59] именно доступная ипотека дает застройщикам возможность удерживать цены, и даже провоцировать их рост. Чем доступнее ипотека, тем выше спрос на жилье, приобретаемое с ее помощью, соответственно, по законам рынка, растет и цена на такое жилье.

Таблица 5 - Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на первичном рынке жилья РФ, все типы квартир (руб.) [60]

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
48865,36	48122,77	42581,43	46740,1	49573,3	50921,93	52010,78	53494,12	56347,2

И действительно, несмотря на ситуацию на рынке, в последние годы не наблюдается снижения цены на первичном рынке жилья.

Несмотря на поддержку со стороны государства через субсидирование ипотеки и предотвращение резкого снижения спроса на недвижимость, с каждым годом в России растет число компаний-банкротов в строительстве.

По данным Рейтингового агентства строительного комплекса [61] на январь 2017 года в стадии прохождения процедуры банкротства находились 3 % строительных компаний, зарегистрированных в России и осуществляющих свою деятельность в соответствии с 214-ФЗ – это 149 компаний из 5479.

Из информации на графике (рисунок 6) видно, что начиная с сентября 2015 года, неуклонно растет число юридических лиц - банкротов (с устранением сезонности).

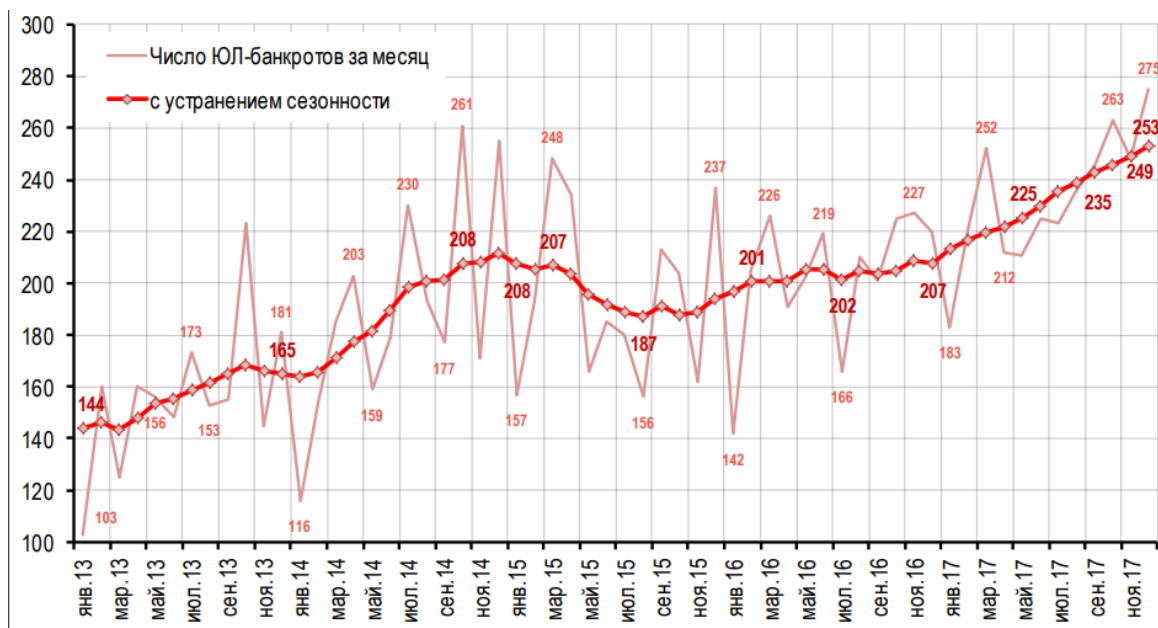


Рисунок 6– Число юридических лиц-банкротов в строительстве [62]

Кроме того, начиная с 2014 года, снижается среднегодовая численность занятых в строительстве (таблица 5), что может быть связано как с банкротством строительных организаций, так и с сокращением работников на действующих предприятиях.

Таблица 5 - Среднегодовая численность занятых в строительстве [63]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Среднегодовая численность занятых в строительстве, тыс. человек	5267	5399,1	5474	5642	5711,9	5664,1	5652	5535
Темп роста в % к предыдущему году	-	102,5	101,4	103,1	101,2	99,2	99,8	97,9

Наблюдается небольшой рост номинальной заработной платы в строительстве. Однако, реальная снижается в 2014 и 2015 годах, но затем также наблюдается небольшой рост.

Таблица 6 – Заработная плата в строительстве [64]

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Зарплата, номинальная	18122,2	21171,7	23682	25950,6	27701,4	29354,3	29960	32332	34477
Темп роста в % к предыдущему году		116,8	111,9	109,6	106,7	106,0	102,1	107,9	106,6
ИПЦ	108,8	108,78	106,1	106,57	106,47	111,35	112,91	105,39	102,51
Зарплата, реальная		1,07	1,05	1,03	1,00	0,95	0,90	1,02	1,04

Анализ ситуации на первичном рынке жилой недвижимости России позволяет сделать вывод о том, что в течение последних лет наблюдается наличие излишка товаров, не находящего сбыта (спад продаж), банкротства строительных организаций, сокращение производства и численности работников.

Падение реальной заработной платы наблюдается только в течение 2014 и 2015 годов, падения цен на продукцию не происходит. Однако, высокие цены, предположительно, удастся удерживать за счет доступности ипотеки.

С 2014 года и по настоящее время наблюдается падение доходов населения. При этом рост индекса потребительской уверенности и оценки текущих условий для крупных покупок и сбережений с начала 2016 года, а также рост спроса на жилье, наблюдающийся в 2017 году, может говорить о том, что в скором времени можно будет надеяться на улучшение ситуации на российском рынке жилья.

В таблице 7 сопоставлены теоретические признаки кризиса перепроизводства и признаки данного кризиса, наблюдающиеся на первичном рынке жилой недвижимости России.



Таблица 7 – Сопоставление теоретического кризиса перепроизводства и его проявления на первичном рынке жилья России

Проявление кризиса в теории	Проявление кризиса на ПРЖН	Комментарий
Спад продаж	Наблюдается частично	Наблюдался с 2014 по 2016, в 2017 году зафиксирован рост спроса по причине снижения процентов по ипотеке
Образование излишков товаров	Наблюдается	По оценкам экспертов, в настоящее время в некоторых городах России непроданными остаются до 50% квартир в новостройках
Сокращение производства	Наблюдается	С 2016 года наблюдается снижение объемов ввода жилья
Увольнения рабочих	Наблюдается	С 2014 года происходит снижение численности занятых в строительстве
Снижение заработной платы	Не наблюдается	Падение реальной заработной платы в строительстве зафиксировано только в 2014 и 2015 годах, номинальная заработная плата растет на протяжении всего анализируемого периода
Банкротство предприятий	Наблюдается	С 2014 года по настоящее время наблюдается непрерывный рост банкротств в строительстве
Падение цен на продукцию	Не наблюдается	Наблюдется рост средней цены за квадратный метр жилья предположительно за роста счет доступности ипотеки и госпрограмм
Низкие доходы населения	Наблюдается	С 2014 года по настоящее время наблюдается сокращение доходов населения РФ

**Таким образом, гипотеза о кризисе перепроизводства на рынке не подтвердилась, однако присутствуют его признаки.**

В рамках данной работы могут быть предложены меры по ликвидации одного из признаков кризиса перепроизводства – излишка предложения – на примере одного из крупнейших застройщиков Томской области ОАО «ТДСК».

## 2.2 ОАО «ТДСК» на рынке недвижимости Томской области

Томская домостроительная компания является основным застройщиком Томской области. В течении последних лет (2014-2017) именно ОАО «ТДСК» вводит 60-70% жилья.

Относительно ввода жилья в эксплуатацию в Томской домостроительной компании с 2014 по 2016 год наблюдались те же тенденции, что и в целом по России, однако, в 2017 году ввод был увеличен.

Таблица 8 – Показатели ввода общей площади и продаж жилья по ОАО «ТДСК» за 2012-2017 годы

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ввод общей площади квартир в жилых домах тыс. кв. метров	209	283	294	396	215	228
Темп роста цепной, %		135	104	135	54	106
Продажи по ОАО "ТДСК", тыс. кв. метров	164	219	229	192	189	-
Темп роста цепной, %		134	105	84	98	

Количество проданных квартир Томской домостроительной Компанией, зарегистрированных в Росреестре за 2014 год, составило 4078 и выросло на 25% относительно предыдущего года [65]. В 2015 году по сравнению с 2014 продажи снизились на 24 %.

В 2015 году в Томской области помимо программ «Ипотека с господдержкой» и «Жилье для российской семьи» начала действовать программа «Социальная ипотека», которая позволила для ряда льготных категорий населения области снизить ставку на 2-3,75 процентных пункта, а также предоставить компенсацию из бюджета для первоначального взноса от 100 до 150 тысяч рублей [32].

ТДСК стала участником программы «Жилье для российской семьи» с проектом комплексной застройки жилого района «Южные ворота». В Томской домостроительной компании доля продаж в 2016 году по данной

программе составила 47% от общего количества проданных квадратных метров, в 2015 году эта доля составляла 30% [45].

Таким образом, основным драйвером продаж жилья от ОАО «ТДСК» в 2015 и 2016 годах сначала стала ипотека, а затем ипотека с государственной поддержкой, что может говорить об окончании экстенсивного роста за счет наличного спроса.

В декабре 2017 года ОАО «ТДСК» стало участником программы «Губернаторская ипотека», то есть, продолжается реализация жилья с помощью государственной поддержки.

Как видно из графика (рисунок 7) за период с 2012 по 2016 год значительно выросла доля оплаты за приобретаемое жилье с использованием ипотеки – с 44% до 75%. В 2017 году доля продаж с помощью ипотеки составила 71,9%.

Представленная информация позволяет сделать вывод о том, что в 2015 году наблюдался рост ввода нового жилья при снижающемся объеме продаж, т.к. достраивались объекты, строительство которых началось годом ранее.

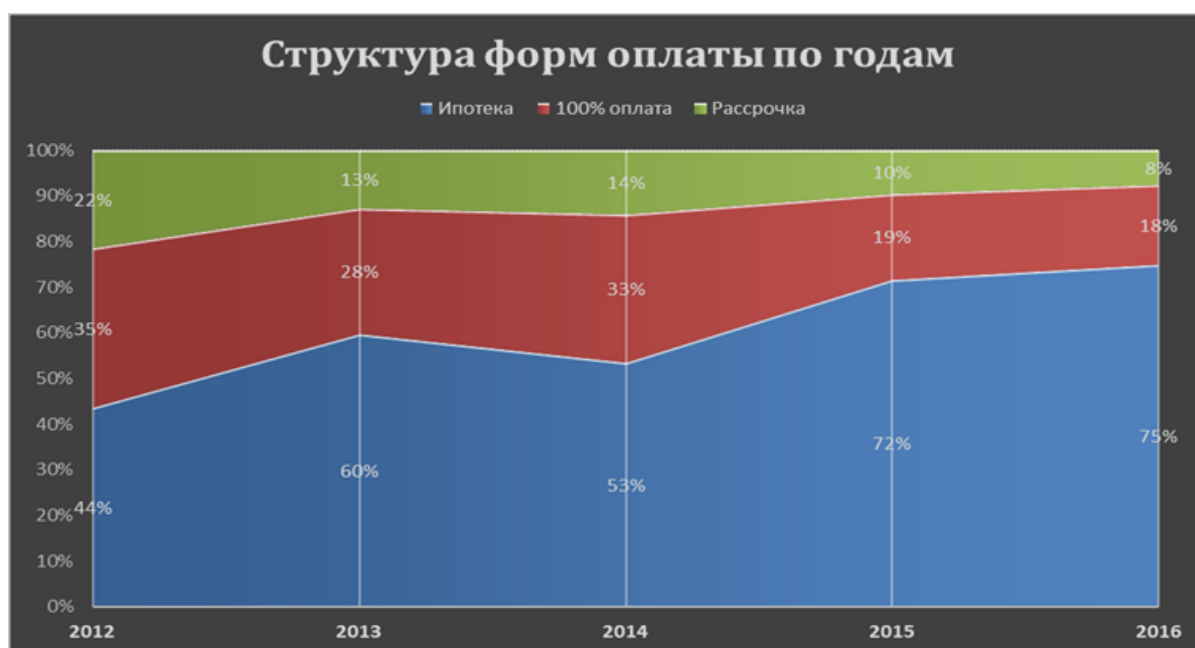


Рисунок 7 – Структура форм оплаты по годам [45]

Несмотря на снижение ввода жилья в 2016, продажи не растут пропорционально прошлому вводу. На конец 2016 года в продаже находится более 200 тысяч квадратных метров жилья, что примерно равно среднегодовому объему продаж по ОАО «ТДСК», т.е. на тот момент предложение как минимум в 2 раза превысило спрос.

В Томской домостроительной компании в 2015-2016 гг. образовался излишек предложения. Однако, в 2017 году снова увеличен ввод жилья на 6% по сравнению с прошлым годом. Компания надеется на реализацию жилья за счет снижения ставок по ипотечным кредитам и своих собственных программ.

Томская домостроительная компания демонстрирует те же тенденции, что и в целом российский рынок жилья только в 2014-2016 годах (рекордный ввод жилья, спад продаж и образование излишка предложения, реализация большей части товара за счет ипотеки).

Однако, основные показатели деятельности Компании в 2016 году в сравнении с последним годом предшествующего пятилетнего периода (таблица 9) свидетельствуют об устойчивом положении компании на рынке.

Таблица 9 - Основные показатели деятельности Компании в 2016 году в сравнении с последним годом предшествующего пятилетнего периода [45]

Показатель	ед. изм.	2011 год	2016 год	Темп роста
				к 2011 в %/%*
Ввод жилых и нежилых помещений	кв. м.	302 493	303 269	100
Производство сборного ж/бетона	куб. м.	311 657	325 041	104
В том числе по корпоративному заказу	куб. м.	152 256	155 596	102
прочий железобетон	куб. м.	159 401	169 445	106
Выполнено проектных работ	млн. рублей	133	248	186/152
Выполнено СМР	млн. рублей	5 253	7 370	140/115
Валовый оборот Компании	млн. рублей	18 697	28 736	153/126

## Окончание таблицы 9

Показатель	ед. изм.	2011 год	2016 год	Темп роста
				к 2011 в %/%%*
				140/115
Численность	чел.	<b>3589</b>	<b>4 246</b>	118
Производительность труда	млн. руб./чел	<b>2,29</b>	<b>3,3</b>	144
Средний уровень заработной платы в месяц	тыс. руб./чел.	<b>28,2</b>	<b>34,6</b>	122

\* темп роста в сопоставимых ценах 2011 года

Таким образом, на сегодняшний день положение компании является достаточно устойчивым, и даже увеличен ввод жилья в эксплуатацию, что идет в разрез с общероссийскими тенденциями. Это можно объяснить положением компании на рынке. Томская домостроительная компания является наиболее активно функционирующей компанией на рынке строительных организаций города Томска и основным производителем жилья эконом-класса.

### 2.3 Реакция ОАО «ТДСК» на кризисные явления на рынке первичной недвижимости

В последние годы задачей ОАО «ТДСК» было правильно отреагировать на сложившиеся условия и убедить население в надежности инвестиций в недвижимость, предложить жилье, удовлетворяющее спросу, подогреть интерес своевременным проведением ярмарок и суметь обработать входящий поток клиентов.

Действия компании в данном случае можно условно разделить на три направления:

1) Предложение более выгодных условий по ипотеке, рассрочка. Данное направление обусловлено тем, что ипотека являлась основным драйвером спроса в эти годы. Благодаря выгодным условиям по ипотечному кредитованию и различным государственным программам, появляется

возможность реализации жилья той группе населения, которая имеет потребность в жилье, но не имеет возможности покупки квартиры за наличный расчёт.

Как видно из информации, представленной выше, именно ипотека обеспечивает основной объем продаж по ОАО «ТДСК» (75%).

С каждым годом расширяется список банков, с которыми сотрудничает компания. Основной объем сделок приходится на Сбербанк и ВТБ24.

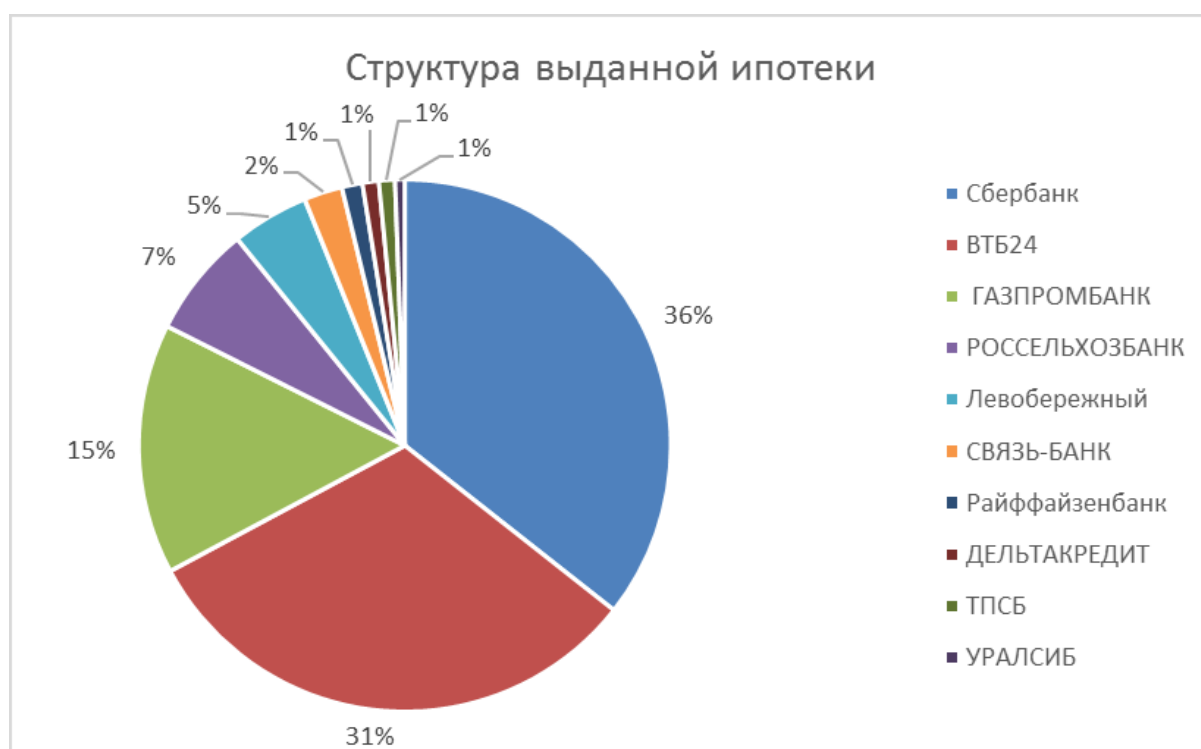


Рисунок 8 – Структура выданной ипотеки в 2016 году [45]

Кроме того, ОАО «ТДСК» предоставляет своим клиентам возможность приобретения квартиры в рассрочку, не привлекая кредитных средств. Внесение единовременно всей суммы не подразумевается, расчет с застройщиком осуществляется частями. Это позволяет избежать оплаты процентов по кредиту.

Рассрочка предоставляется как на строящиеся дома, так и на готовые. На период строительства предусмотрена «Рассрочка 30/70». С момента

заключения договора необходимо внести первоначальный взнос, равный 30% стоимости квартиры, на оставшиеся 70% в течение первых пяти месяцев действует беспроцентная рассрочка. При необходимости рассрочка может быть продлена, в таком случае на остаток суммы начисляется индексация по ставке 10% годовых. Срок рассрочки (на период строительства) для каждого объекта устанавливается индивидуально.

В случае покупки готового жилья действует «Рассрочка 70/30». К сроку, указанному в договоре, покупателю необходимо выплатить 70% стоимости квартиры, на оставшиеся 30% предоставляется рассрочка на два года. На остаток суммы начисляется индексация по ставке 10% годовых и составляется график ежемесячных платежей. Данное предложение не распространяется на малогабаритные квартиры и не действуют по договорам уступки права требования.

Однако, по данным за 2016 год, доля продаж жилья от ОАО «ТДСК» в рассрочку составила только 8%.

2) Попытка убедить население в том, что жилье необходимо приобретать именно сейчас. Данный метод стимулирования спроса является реакцией на снижение уверенности населения в будущем. Данное направление воздействует на отложенный спрос.

Примерами способов реализации данной задачи можно считать публикации на сайте компании [66], которые представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Публикации на сайте компании, направленные на убеждение населения в том, что жилье необходимо приобретать именно сейчас

Дата публикации	Заголовок	Подзаголовок
15.06.2015	«Всё, что нужно знать о покупке квартиры»	«... Сейчас, пожалуй, самое подходящее время для покупки жилья. Узнать всё и сразу можно на городской ярмарке жилья».
12.10.2015	«Недвижимость: настал момент для выгодной покупки?»	«Оценить текущее состояние рынка жилья, услышать экспертные прогнозы приглашает Томская домостроительная компания».

Окончание таблицы 10

Дата публикации	Заголовок	Подзаголовок
02.08.2016	«Люди, которые не успеют взять ипотеку на новостройку под 12%, естественно, проиграют»	Отсутствует

3) «Продажа впечатлений». Авторы книги «Экономика впечатлений» [67] утверждают, что для успешного ведения бизнеса одних только товаров уже недостаточно. В настоящее время зарождается новая экономика – экономика впечатлений, ориентированная на ощущения потребителя. Таки образом, данное направление направлено на стимулирование спроса той группы населения, которой уже недостаточно стандартных предложений от ОАО «ТДСК» и квартир, которые выполняют функции исключительно жилья.

Примеры реализации данного направления:

1) На 2016 год компания выпустила календарь, на обложке которого размещен вопрос «Почему новое лучше?» (рис.9, 10). Календарь можно было найти в общественных местах, например во многофункциональных центрах. На каждой новой странице календаря даётся новый ответ на вопрос с обложки.



Рисунок 9 – Обложка календаря от ОАО «ТДСК» на 2016 год





Рисунок 10 – Страница календаря от ОАО «ТДСК» на 2016 год (январь)

2) Продажа квартир в Мегарайоне «Южные ворота» как экологически чистого жилья (рис.13). В рекламных роликах этого района можно встретить такие фразы, как «близость к природе», «атмосфера здоровья и спорта», «новый формат городской жизни», «самый чистый район» и т.д.

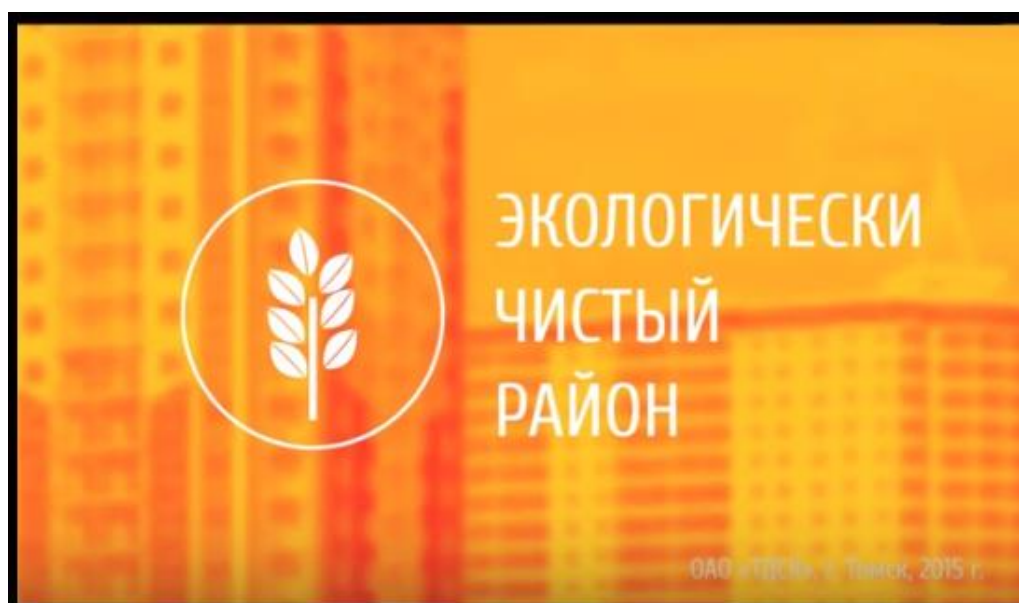


Рисунок 11 – Кадр из рекламного ролика Мегарайона «Южные ворота»

Также примерами реализации данного направления могут являться следующие публикации на сайте компании:

- «Монолитная сказка. Заселен самый «волшебный» дом ТДСК» (17.04.2015),
- «Зимняя сказка в Южных Воротах» (21.12.2016),
- «Резиденция Деда Мороза в Южных Воротах» (27.12.2017),
- «Школа, сад, амбулатория и другие прелести жизни» (04.04.2018),
- «Конкурсы, пасхальный кролик и атмосфера добрососедства» (16.04.2018) [66].

Компания уже продает квартиры не только как товар, выполняющий функцию жилья, но и как товар, дающий покупателю определенные эмоции. Такая тактика актуальна в условиях перепроизводства на рынке, когда сделки с клиентами должны удовлетворять их потребности на должном уровне.

Таким образом, можно сделать вывод, что действия ОАО «ТДСК» в условиях кризисных явлений на рынке первичной жилой недвижимости направлены на стимулирование спроса различных групп населения. Реализация первого направления является достаточно успешной, т.к. основная доля продаж по ОАО «ТДСК» обеспечена ипотекой, ведется активное сотрудничество с банками и с государством. На данный момент Томской домостроительной компании удастся воздействовать на спрос, предъявляемый группой населения, которая имеет потребность в жилье без возможности приобретения квартиры за наличный расчет. Благодаря этому поддерживается относительно стабильный уровень продаж.

## **2.4 Рекомендованные направления преодоления кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости**

Исходя из представленной выше информации, на данный момент уже предпринимаются некоторые меры для ликвидации признаков перепроизводства на рынке недвижимости: изменение денежно-кредитной

политики в виде снижения учетной ставки для увеличения доступности ипотеки, сокращение объемов производства. Также оказывается поддержка покупательной способности населения через различные государственные программы (ипотека с государственной поддержкой).

В рамках данной работы могут быть предложены мероприятия, призванные сократить излишек предложения жилья.

Основным рекомендованным направлением для преодоления кризисных явлений на рынке жилья является продолжение реализации жилья с помощью различных государственных программ и ипотеки. В условиях высокой потребности в жилье и низкой покупательной способности населения льготные условия по ипотечному кредитованию являются основным гарантом продаж жилья. На данный момент именно ипотека и ипотека с государственной поддержкой обеспечивают основной объем продаж.

Кроме того, девелоперам может быть рекомендовано использование нестандартных способов продажи жилья для воздействия на так называемый отложенный спрос. Речь идет о уже опробованных на практике и доказавших свою эффективность способах продажи недвижимости, таких как аукцион, голландский аукцион и «черные пятницы».

С недавнего времени аукционы организуют как правительственные площадки (например, казенное предприятие «Управление гражданского строительства» [68], входящее в Комплекс градостроительной политики и строительства г. Москвы), так и агентства недвижимости.

Эксперты отмечают, что если ранее продажа одного дома привычным способом могла занять до двух лет, то с аукциона продать точно такой же дом можно за один месяц интенсивной работы.

Первым этапом подготовки к проведению аукциона на конкретный объект является определение его стоимости. После определения цены готовится портфолио - фото и видео материалы, которые будут использоваться в рекламе для привлечения клиентов. За этим следует

рекламная кампания, которая включает в себя рассылку объявлений о проведении аукциона. Целевая аудитория в данном случае трактуется максимально широко, чтобы как можно больше увеличить охват. Оставшиеся дни остаются на осмотр объекта агентами и потенциальными клиентами. В общей сложности на один аукцион уходит порядка пяти недель.

Для объектов первичного рынка жилой недвижимости аукцион является еще и дополнительным маркетинговым инструментом, для большего привлечения внимания и интереса со стороны покупателя.

Одной из разновидностей аукционов, используемых для продажи недвижимости, является «голландский аукцион». Его важной отличительной чертой является то, что продавец определяет цену отсечения.

Цена отсечения – это минимальный предел стоимости объекта, ниже которого он не будет его продавать. В таком аукционе применяется способ понижения цены. Например, если никто из участников не захотел приобрести лот за изначальную цену, то цена будет понижаться до тех пор, пока не будет достигнута цена отсечения, в случае, если во время проведения торгов никто не согласится с одной из названных понижающихся цен.

Компания Landwerk [69] несколько раз проводила аукцион на понижение. Порядка 20 земельных участков, расположенных рядом друг с другом в посёлке «Софринские пруды», каждый день теряли по 50 тысяч рублей от начальной стоимости. В связи с тем, что покупатели не знали о сроке завершения акции, ажиотаж постоянно возрастал.

Акция проходила в течение двух недель. Таким образом сумма максимальной скидки достигла 700 тысяч рублей, при средней стоимости участка в 2,5 млн. рублей.

Можно сделать вывод, что «голландский аукцион» значительно повышает интерес покупателей за счет возможности приобрести недвижимость по минимально низкой цене.

Продажи по системе «черная пятница» проводятся не только в отношении бытовой техники, но и в отношении недвижимости. И Россия не является исключением среди стран, где проводится данная акция.

Многие девелоперы оценили ажиотаж вокруг «black friday» и стали активно устраивать подобные распродажи. Объектами распродажи по данной акции среди недвижимости может выступать только первичная недвижимость, находящаяся в строящемся и достроенном состоянии.

Средний размер скидки в рамках «черных пятниц» составляет 15–20%, но узнать точный размер можно только после начала распродажи.

Покупка объекта по акции «черная пятница» осуществляется путем выбора лота его бронирования на сайте акции. Если клиента полностью устраивает предложенный объект, он подписывает договор и только после этого платит деньги.

Такие акции в основном устраиваются в так называемые «мертвые сезоны», когда продажи идут особенно плохо. «Черная пятница» является хорошим способом простимулировать спрос, ведь компании лучше продать как можно больше метров, пусть и дешевле, чем не продать вообще ничего.

Сегодня крепкие позиции начинает завоевывать использование мобильных технологий и приложений для рекламных и маркетинговых целей. Объемы мобильного Интернета в России увеличиваются практически вдвое каждый год. Поскольку количество приобретаемых в России смартфонов с каждым годом постоянно растет, цена трафика падает, и потребности в коммуникации через Интернет посредством мобильных устройств проявляются все более явно, мобильные приложения становятся отличным способом привлечения новых потребителей [70].

Для потенциальных клиентов ОАО «ТДСК» было создано мобильное приложение «Планировки» [71]. Данное приложение позволяет «прогуляться» по компьютерной модели квартиры, соответствующей одной из стандартных планировок. Однако, современные технологии могут позволить дать потенциальному покупателю более реальные ощущения

присутствия в квартире, если заменить компьютерную модель на реальную съёмку реального объекта недвижимости в режиме 360°.

Кроме того, об использовании информационных технологий при реализации жилья эксперты сегодня заговорили и в отношении ипотеки.

Как показывают данные анализа рынка, несмотря на то, что растет доля ипотеки в структуре форм оплаты жилья, продажи в целом продолжают снижаться. Падение реальных доходов населения и экономическая нестабильность не позволяет потребителю самостоятельно приобрести квартиру. Даже снижение ставок по ипотеке не улучшает ситуацию, поскольку доступ к этому инструменту открыт не всем. В результате многие жители России приходят к тому, что в нынешней ситуации аренда жилья более экономически выгодна, нежели чем покупка. Выход из сложившейся ситуации эксперты видят в революционном инструменте, который будет обоюдно выгоден и продавцам, и покупателям. Это блокчейн - распределенная база данных, которая хранит информацию обо всех транзакциях участников системы в виде «цепочки блоков». Данный инструмент позволит исключить влияние на экономику и движение средств со стороны чиновников, увидеть полную картину всех действий. Эксперты считают, что к 2021 году рынок ипотеки будет полностью цифровым. Преимущественно такие прогнозы дали эксперты в ходе XVI Всероссийской конференции "Ипотечное кредитование В России", которая состоялась в январе 2018 года [72].

В Великом Новгороде стартует эксперимент, который разрабатывают сотрудники Росреестра совместно с Внешэкономбанком (ВЭБ) и Агентство по ипотечно-жилищному кредитованию (АИЖК). Блокчейн будут внедрять в работу с договорами долевого участия и ипотеки. Сейчас оформление документов занимает до 15 дней, а после процесс может сократиться до одного дня.

По мнению специалистов, рынок должен будет в первую очередь трансформироваться под интересы покупателей жилья. По данным Агентства

ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), ипотека наиболее популярна среди граждан до 35 лет, а они позитивно воспринимают технологичные решения. Услугами в электронном виде хотели бы воспользоваться 84% потенциальных ипотечных заемщиков. В числе таких услуг – подача заявления на одобрение кредита, возможность пользоваться личным кабинетом заемщика, то есть электронное взаимодействие с кредитором, оформление кредита и регистрация собственности в Росреестре, а также оформление сделки купли-продажи [72].

Однако, эти процессы не могут проходить сами по себе, потребуется активная работа со стороны банков и государства. Успех трансформации рынка ипотеки заключается в комплексной цифровизации параллельно с регуляторными изменениями. Государству следует внедрять электронный документооборот и удаленные процедуры, а также создавать регуляторную базу для упрощения процесса приобретения недвижимости.

С 1 июля 2018 года в сфере ипотечного кредитования будет возможно использование закладных в электронной форме. Внесены изменения в Федеральный закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" и иные законодательные акты, предусматривающие использование в сфере ипотечного кредитования закладных в электронной форме (Федеральный закон от 25 ноября 2017 г. № 328-ФЗ).

Согласно поправкам закладная может быть документарной или электронной. Для составления электронной закладной необходимо будет заполнить специальную форму на Едином портале государственных и муниципальных услуг, или на сайте органа регистрации прав, или с использованием иных информационных технологий взаимодействия с органами регистрации. Эта форма должна быть подписана усиленной квалифицированной электронной подписью залогодателя и залогодержателя и направлена в орган регистрации прав вместе с заявлением о выдаче электронной закладной [72].

Как ранее отмечали авторы поправок, перевод оборота закладных в электронную форму позволит существенно снизить издержки временные и материальные залогодержателя, что будет способствовать созданию более выгодных условий для заемщика. Кроме того, электронная форма закладной, по мнению разработчиков, устраняет риски ее утраты, присущие бумажной закладной [72].

Также полезным может оказаться и зарубежный опыт решения жилищной проблемы и ликвидации излишков жилья.

До недавнего времени подобная ситуация с излишком предложения на рынке жилья в наблюдалась в Испании. В период до 2008 года Испания переживала бурный рост экономики, одним из локомотивов которой был жилищно-строительный и банковский сектор. По всей стране, особенно на средиземноморском побережье, росли новые жилые комплексы, которые в связи с наступившим кризисом так и не нашли своих покупателей. В 2015 году в целях оказания помощи наиболее пострадавшим от кризиса слоям населения и одновременно для борьбы с накопившимся излишком недвижимости правительство Каталонии приняло закон о пустующем жилье. Закон вводит налог на жилье, пустующее в течение 2 лет подряд без уважительной причины. Стоит отметить, что данным налогом облагается только та недвижимость, которая принадлежит юридическим лицам, то есть банкам и застройщикам. На частных владельцев недвижимости закон не распространяется [73].

Данный закон не заставляет банки и компании-застройщики немедленно продать по бросовым ценам скопившиеся объекты недвижимости, но призывает пересмотреть политику использования этих объектов, в том числе для социальной аренды. В законе под социальной арендой понимается аренда, при которой размер арендной платы как минимум на 25% ниже средней рыночной и срок договора составляет минимум 3 года. Доступ к такому жилью получают все, у кого уровень дохода не превышает определенный максимум [73].



На сегодняшний день аренда жилья является весьма распространенным способом решения жилищной проблемы. Во многих странах развит арендный муниципальный сектор скромного по качеству и площади жилья, которое доступно семьям со средним или небольшим достатком. Плата за такое жилье обычно на 20-25% ниже среднерыночной. Обязательные признаки для данного сектора: нормирование, очереди на получение и строгий контроль реального уровня доходов граждан, которые претендуют на социальное жильё. В Западной Европе из арендного жилья состоит значительная часть структуры жилищного фонда. Например, В Швейцарии его доля составляет 70%, Германии – 57%, Нидерландах – 46%, Дании – 45%, Швеции – 40% [74]. Мировой финансовый кризис 2008 г. только подтвердил, что не обязательно увеличивать численность собственников жилья до 100%, когда можно ориентироваться на модель, при которой будет существенной доля арендаторов жилья [75].

В России такой сегмент рынка жилья развит слабо. Существует частный арендный сектор, но жилье на нем является недоступным для широких слоев населения, так как сдается по рыночным ценам [75].

Однако, в последнее время в Российской Федерации созданию цивилизованного рынка для нанимателей уделяется значительное внимание со стороны органов государственной власти.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» 21 июля 2014 г. был принят Федеральный закон N 217-ФЗ "О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части законодательного регулирования отношений по найму жилых помещений жилищного фонда социального использования" [76].

В соответствии со статьей 91.2 вышеупомянутого закона, наймодателем по договорам найма жилых помещений жилищного фонда

социального использования может быть организация, являющаяся собственником жилого помещения частного жилищного фонда или уполномоченная собственником такого жилого помещения и соответствующая требованиям, установленным Правительством Российской Федерации [76].

То есть, застройщик, в собственности которого находится помещение, может являться наймодателем.

В соответствии со статьей 91.3 данного закона жилые помещения могут быть предоставлены по договорам найма жилых помещений жилищного фонда социального использования гражданам, признанным нуждающимися в жилых помещениях, если:

1) доход гражданина и постоянно проживающих совместно с ним членов его семьи и стоимость подлежащего налогообложению их имущества не превышает размер, позволяющий такому гражданину и таким членам его семьи приобрести жилое помещение в собственность за счет собственных средств, кредита или займа на приобретение жилого помещения на территории соответствующего муниципального образования [76].

2) гражданин не признан и не имеет оснований быть признанным малоимущим в установленном законом соответствующего субъекта Российской Федерации порядке [76].

Таким образом, предлагается частично ликвидировать излишек предложения на рынке жилья путем использования домов в качестве арендных, кроме того, это будет способствовать решению жилищной проблемы.

На основе информации, представленной в работе, составлена таблица 11, в которой сопоставлены методы ликвидации кризиса перепроизводства в истории и применяемые в настоящее время методы ликвидации признаков кризиса перепроизводства на российском рынке жилья.

Таблица 11 – Методы ликвидации кризиса в истории и применяемые в настоящее время методы ликвидации признаков кризиса перепроизводства на российском рынке жилья

Методы ликвидации в истории	Методы ликвидации на ПРЖН	Комментарий
Изменение денежно-кредитной политики		Проявляется в виде изменения учетной ставки (применяется)
Регулирование хозяйственной деятельности государством		Налог на пустующее жилье (рекомендация)
Расширение внутреннего и внешних рынков		Использование пустующего жилья для социальной аренды (рекомендация)
Минимизация производства		Проявляется в виде уменьшения ввода жилья застройщиками, а также в виде корректировки данного показателя в меньшую сторону в госпрограмме "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ" (применяется)
Усовершенствование методов производства		Снижение себестоимости строительных работ с целью максимизации прибыли (возможно)
Снижение заработной платы		Снижение заработной платы рабочих может являться резервом для снижения себестоимости строительно-монтажных работ (возможно)
Протекционизм		Использование при строительстве объектов и производстве строительных материалов местного сырья (возможно)
	Стимулирование спроса	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ипотека с государственной поддержкой, собственные программы застройщика (применяется + рекомендация)</li> <li>2. Попытка убедить население, что настал выгодный момент для покупки (применяется)</li> <li>3. «Продажа впечатлений» (применяется)</li> <li>4. Привлечение внимания к товару с помощью нестандартных способов продаж (рекомендация)</li> <li>5. Использование цифровых технологий (применяется + рекомендация)</li> </ol>

Таким образом, для преодоления кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости могут применяться следующие методы:

1. Изменение денежно-кредитной политики в виде изменения учетной ставки с целью повышения доступности ипотеки.

2. Регулирование хозяйственной деятельности государством в виде введения налога на пустующую недвижимость, принадлежащую юридическим лицам.

3. Расширение внутреннего рынка в виде развития сегмента социальной аренды. Так доступ к жилью получит та группа населения, уровень дохода которой не позволяет приобрести собственное жилье или арендовать его в сегменте коммерческой аренды.

4. Минимизация производства является реакцией предложения на падение спроса.

5. Стимулирование спроса, которое может реализовываться разными путями:

- продажа жилья с помощью ипотеки с государственной поддержкой и собственных программ застройщика,

- попытка убедить население в том, что настал выгодный момент для покупки жилья как реакция на снижение уверенности населения в будущем,

- «продажа впечатлений» как способ стимулирования спроса той группы населения, которой уже недостаточно стандартных предложений и квартир, которые выполняют функции исключительно жилья,

- привлечение внимания к товару с помощью нестандартных способов продаж,

- использование цифровых технологий (совершенствование мобильного приложения; создание условий для получения ипотеки через портал государственных услуг).

6. Усовершенствование методов производства, например, снижение себестоимости строительных работ с целью максимизации прибыли.

7. Снижение заработной платы как резерв для снижения себестоимости строительно-монтажных работ.

8. Протекционизм может проявляться в использовании при строительстве объектов и производстве строительных материалов местного сырья для поддержки местных производителей.

### 3 Социальная ответственность

#### Разработка программы социальной ответственности для компании ОАО «ТДСК»

##### 1. Определение целей и задач программы КСО

Для того чтобы программы КСО приносили различные социальные и экономические результаты, необходима их интеграция в стратегию компании. Другими словами, программы КСО должны иметь одинаковый вектор с деятельностью компании. В таком случае программа КСО будет являться органическим вспомогательным элементом деятельности компании.

Миссия компании ОАО «ТДСК» и ее стратегические цели, а также выбранные цели КСО, описаны в таблице 12.

Таблица 12 – Определение целей КСО на предприятии ОАО «ТДСК»

Миссия компании	Мы осуществляем мечту каждого человека об отдельной квартире для его семьи.  Жилье, которое мы строим, все более соответствует общественным представлениям о комфортном и красивом доме.  Мы учитываем потребности и финансовые возможности наших клиентов.  Наша философия – гармония интересов акционеров, клиентов и работников.  Мы способствуем профессиональному росту работников, стимулируя достижение ими максимальных показателей и высочайшего качества работы.  Мы заботимся об охране природы и эстетике городского ландшафта.  Наша деятельность всегда законна и этична.	Цели КСО
		1. Стабильное и устойчивое развитие компании в долгосрочной перспективе;  2. Расширение внешнего рынка (выход на рынок соседних областей);  3. Реализация социальных программ с государственной поддержкой.

## Окончание таблицы 12

Стратегия компании	<p>Сохранение доли рынка строительства жилья в Томске.</p> <p>Освоение строительных рынков соседних регионов.</p> <p>Введение государственной программы для предоставления доступного жилья пенсионерам, инвалидам и молодым семьям.</p>	

Для стабильного развития компании необходимо сохранение доли рынка и прибыльности, для устойчивости развития важна разработка новых подходов к управлению организацией. Расширение внешнего рынка предполагает выход на рынок соседних регионов (строительство жилья в Новосибирской и Кемеровской областях). Для реализации социальных программ с государственной поддержкой необходимо создание социального проекта, который поможет повысить доступность жилья для людей с ограниченными возможностями, а также молодых семей.

## **2. Определение стейкхолдеров программы социальной ответственности**

Стейкхолдеры или заинтересованные лица – это любое сообщество внутри организации, или вне ее, которое предъявляет определенные требования к результатам деятельности организации и характеризуется определенной скоростью реакции.

Выбор основных стейкхолдеров проводится исходя из целей программы КСО организации. К каждой цели должны быть определены наиболее влиятельные.

Стейкхолдеры для компании ОАО «ТДСК» представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Определение стейкхолдеров программ КСО ОАО «ТДСК»

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1	Стабильное и устойчивое развитие компании в долгосрочной перспективе;	Покупатели, акционеры, партнеры, конкуренты
2	Расширение внешнего рынка (выход на рынок соседних областей);	Местная администрация, собственники-акционеры, покупатели
3	Реализация социальных программ с государственной поддержкой.	Администрация города Томска и Томской области, участники данной программы, кредиторы, СМИ

От действий акционеров напрямую зависит сохранение необходимой доли на рынке жилья и увеличение прибыли компании, так как этому может способствовать грамотно разработанная политика и подходы к управлению организацией. Таким образом, действия акционеров влияют на стабильное и устойчивое развитие компании в долгосрочной перспективе.

Покупательная способность населения также влияет на стабильность предприятия. Чем выше платежеспособный спрос на продукцию компании, тем выше вероятность сохранения и повышения доли рынка.

Конкуренты являются одной из движущих сил развития предприятия. Конкуренция дает стимул производить качественный товар и предоставлять персоналу лучшие условия труда.

Основными партнерами Томской домостроительной компании в области реализации недвижимости являются различные банки, предоставляющие кредиты населению (ипотека). Чем выгоднее условия кредитования, тем доступнее жилье и выше спрос.

На охват рынка Новосибирской и Кемеровской областей влияют местные администрации, которые непосредственно согласовывают планы строительства и размещения новых объектов.

Влияние собственников-акционеров ОАО «ТДСК» обуславливается желанием получения дополнительной прибыли с помощью расширения строительной площадки.



Для возможности расширения строительных границ должен быть спрос в той или иной местности со стороны населения. Для этого необходимо учитывать интересы и требования жителей Новосибирской и Кемеровской областей.

Относительно социальных программ и государственной поддержки населения главным заинтересованным стейкхолдером является администрации города Томска и Томской области. Администрацией формируются условия, на основании которых в дальнейшем действует ОАО «ТДСК», определяются требования к участникам государственных программ. Участники программ, в свою очередь, влияют на востребованность такой программы. От кредиторов будет зависеть процентная ставка и условия оплаты ипотечного кредита. Осведомленность населения о социальной программе зависит от средств массовой информации и рекламы.

### 3. Определение элементов программы КСО

Для определения необходимого перечня мероприятий требуется сопоставление главных стейкхолдеров компании, их интересов и мероприятий, которые затрагивают стейкхолдеров. Важно обратить внимание на то, что каждый элемент программ КСО рассчитывается на определенное время, следовательно, может быть краткосрочным или среднесрочным. Ожидаемый результат от реализации программы позволяет оценить значимость будущих итогов реализации программ.

Таблица 14 – Определение элементов программы КСО ОАО «ТДСК»

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
1	Акционеры	Корпоративное волонтерство	Возможность развития компании изнутри, приобщение сотрудников и управления компании к работе на благо местных сообществ

Окончание таблицы 14

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
2	Администрация местных органов самоуправления	Социальные инвестиции	Строительство детских садов и школ на территории Новосибирской, Кемеровской и Томской областей, благоустройство района
3	Администрация города Томска	Эквивалентное финансирование	Финансирование государственной программы с доступным жильем, предоставление сертификатов для участия в данной программе

#### 4. Затраты на программы КСО

Затраты на мероприятия определены с учетом информации, имеющейся в годовых отчетах о деятельности ОАО «ТДСК».

Указаны минимальные суммы в соответствии с годовыми отчетами о деятельности. Так как данные мероприятия считаются социальными, то присутствует взаимодействие с государством, т.е. предоставление бюджетных средств.

Таблица 15 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1	Корпоративное волонтерство: благоустройство парковых территорий (5 парков)	Млн. руб	2	10
2	Социальные инвестиции: Строительство школы-детсада	Млн. руб.	200	200
3	Социальные инвестиции: Строительство муниципальной средней школы	Млн.руб.	498,3	498,3
4	Эквивалентное финансирование: Государственная программа «Доступная ипотека»	Млн.руб.	280	280
			ИТОГО:	988,3

## 5. Ожидаемая эффективность программ КСО

Таблица 16 – Оценка эффективности мероприятий КСО

№	Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
1	Благоустройство парковых территорий (5 парков), млн.руб.	10	Улучшения имиджа компании, повышение узнаваемости услуг	Улучшение здоровья населения, улучшение экологической обстановки в регионе, обеспечение досуга
2	Строительство школы-детсада, млн. руб.	200	Установление связи с органами государственной власти, предоставление сотрудникам мест в детском саду	Обеспечение детского досуга, увеличение мест
3	Строительство муниципальной средней школы, млн. руб.	498,3	Установление связи с органами государственной власти	Благоустройство района, повышение уровня образования
4	Государственная программа «Доступная ипотека», млн. руб.	280	Улучшение имиджа компании, установление связи с органами государственной власти, привлечение инвестиций	Улучшение материального благополучия граждан, помощь нуждающимся и молодым семьям

При благоустройстве парков будет наблюдаться улучшение экологической обстановки и состояния здоровья населения. Увеличится количество мест для приятного времяпрепровождения (досуг), что поспособствуют улучшению имиджа компании и повышению узнаваемости услуг.

Строительство школы-детсада приведет к увеличению количества мест в детском саду, а также мест в начальной школе, на которые смогут претендовать как жители города, так и сотрудники организации.

Строительство такого объекта - это взаимосвязь с местными органами самоуправления.

Государственная программа по предоставлению жилья также включает в себя взаимодействие с местными органами самоуправления. Совместно с государством застройщик будет предоставлять помощь в покупке жилья.

## **Заключение**

Необходимость государственной поддержки рынка жилой недвижимости объясняется его важной ролью для экономики страны, которая связана с действием мультипликативного эффекта.

В результате анализа первичного рынка жилой недвижимости России гипотеза о том, что на рынке сформировался кризис перепроизводства, не подтвердилась. Однако на рынке выявлены признаки данного кризиса:

- спад продаж,
- образование излишков товаров (предложения),
- сокращение производства,
- сокращение численность работников строительных организаций,
- банкротство предприятий,
- сокращение доходов населения (потенциальных покупателей).

Анализ положения Томской домостроительной компании на рынке первичной жилой недвижимости Томской области показал, что ОАО «ТДСК» демонстрирует те же тенденции, что и в целом российский рынок жилья только в 2014-2016 годах (рекордный ввод жилья, спад продаж и образование излишка предложения, реализация большей части товара за счет ипотеки).

Однако, на сегодняшний день положение компании является достаточно устойчивым, и даже увеличен ввод жилья в эксплуатацию, что идет в разрез с общероссийскими тенденциями. Это можно объяснить положением компании на рынке. Томская домостроительная компания является наиболее активно функционирующей компанией на рынке строительных организаций города Томска и основным производителем жилья эконом-класса.

На данный момент на первичном рынке жилой недвижимости России уже наблюдаются такие методы ликвидации кризисных явлений, как изменение денежно-кредитной политики в виде снижения учетной ставки для

увеличения доступности ипотеки, сокращение объёмов производства. Также оказывается поддержка покупательной способности населения через различные государственные программы (ипотека с государственной поддержкой).

В рамках данной работы предложены следующие меры по преодолению кризисных явлений на первичном рынке жилья:

1. Расширение внутреннего рынка путем использования пустующего жилья для социальной аренды.

2. Регулирование хозяйственной деятельности государством (налог на пустующее жилье).

3. Стимулирование спроса (продолжение реализации жилья с помощью ипотеки и государственных программ, собственных программ от застройщика; привлечение внимания к товару с помощью нестандартных способов продаж; использование цифровых технологий).

Кроме того, на рынке жилой недвижимости могут применяться и такие методы, как:

1. Совершенствование методов производства, например, снижение себестоимости строительных работ с целью максимизации прибыли.

2. Снижение заработной платы как резерв для снижения себестоимости строительно-монтажных работ.

3. Протекционизм может проявляться в использовании при строительстве объектов и производстве строительных материалов местного сырья для поддержки местных производителей.

Предложенные в качестве рекомендаций меры носят практический характер и в дальнейшем могут быть использованы девелоперами и органами государственной власти с целью ликвидации кризисных явлений на первичном рынке жилой недвижимости.

## **Список публикаций студента**

### **По теме работы:**

1. Недобиткова Е.Д. Кризис перепроизводства в Европе 1825г. как первый международный финансовый кризис // Сборник материалов VIII Международного молодежного научного форума «Новые форматы транснациональной научно-образовательной деятельности». 2018.
2. Кондратьева А.А. , Недобиткова (Иваненкова) Е.Д. Сертификация риэлторской деятельности как фактор развития рынка риэлторских услуг // Фундаментальные исследования. - 2017. – № 7. – С. 146-150. URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=41601>.
3. Недобиткова (Иваненкова) Е. Д. Animal spirits и финансовый кризис // Научная сессия ТУСУР – 2017: материалы международной научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 55-летию ТУСУРа: в 8 т., Томск, 10-12 Мая 2017. - Томск: В-Спектр, 2017 - Т. 7 - С. 71-73.
4. Иваненкова Е. Д. , Рыжкова М. В. Составление комплексного прогноза состояния рынка жилья в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. - 2014 - №. 3. - С. 1-7. - URL: <http://www.science-education.ru/117-13015>.

### **Прочие публикации**

5. Рыжкова М. В. , Иваненкова Е. Д. Экспериментальная проверка «трагедии общин» [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. - 2013 - №. 2. - С. 1-7. URL: <http://www.science-education.ru/108-8820>.
6. Иваненкова Е. Д. , Рыжкова М. В. Формирование безбилетника при производстве общественного блага: экспериментальный анализ [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. - 2012 - №. 5 - С. 1-9. URL: <http://www.science-education.ru/105-7046>

7. Иваненкова Е. Д. Варианты устранения проблемы безбилетника // Формирование профессиональной культуры специалистов XXI века в техническом университете: Сборник научных трудов 12-й Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 27-29 Марта 2012. – СПб.: СПбГПУ, 2012 - С. 189-194.
8. Иваненкова Е. Д. Особенности ценообразования на рынке подержанных товаров в сети Интернет // Экономика России в XXI веке: сборник научных трудов X Всероссийской научно-практической конференции "Фундаментальные проблемы модернизации экономики России", Томск, 19-23 Ноября 2013. - Томск: ТПУ, 2013 - С. 59-62 .
9. Иваненкова Е. Д. Оптимальные стратегии в игре trade ruler game на основе теории Хекшера-Олина // Экономика России в XXI веке: Сборник научных трудов IX Всероссийской научно-практической конференции «Фундаментальные проблемы модернизации экономики России», Томск, 24-28 Октября 2012. - Томск: ТПУ, 2012 - С. 41-44.



## Список используемых источников

1. Экономический словарь [Электронный ресурс] / Словарь терминов.; Web-мастер Шакиров И. Электрон. дан. М.: Economicportal.ru, 2011-2018. URL: <http://www.economicportal.ru/term-words/word-r4.html#r71> (дата обращения: 27.05.2018).
2. Тарасевич Е. И. Анализ инвестиций в недвижимость МКС. СПб., 2000. 160 с.
3. Ронова Г.Н. Оценка недвижимости: Учебно-методический комплекс / Ронова Г.Н., Осоргин А.Н. М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. 356 с.
4. Бизнес: Оксфордский толковый словарь: Англо-русский. М.: Изд-во РГГУ "Прогресс-Академия", 1995. 752 с.
5. Розенберг Д. Инвестиции: Терминологический словарь. М.: ИНФРА – М, 1997. 400 с.
6. Борисенко А. Жилая недвижимость как объект купли-продажи // Законность, 2004, № 2. - С. 41-45.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья, четвертая. М.: Омега - Л, 2014. 592 с.
9. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним [Электронный ресурс]: федер. закон от 21.07.1997 N 122-ФЗ (последняя редакция). // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. – М.: АО Консультант Плюс, 2018. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_15287/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_15287/) (дата обращения: 27.05.2018).
10. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. Учебник для вузов / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов - 3-е издание. Серия "Экономическое возрождение России" СПб.:АНО «ИПЭВ», 2009. 304 с.
11. Малкина М. Ю., Щулепникова Е. А. Особенности формирования спроса, предложения и равновесия на рынке жилой недвижимости России [Электронный ресурс] // Дайджест-финансы. 2013. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-formirovaniya-sprosa-predlozheniya>

i-ravnovesiya-na-rynke-zhiloy-nedvizhimosti-rossii (дата обращения: 20.05.2018).

12. Малкина М. Ю., Щулепникова Е. А. Анализ типа рыночной структуры рынка жилой недвижимости [Электронный ресурс] // Вестник ННГУ. 2012. №4-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-tipa-rynochnoy-struktury-rynka-zhiloy-nedvizhimosti> (дата обращения: 23.05.2018).

13. Трофимова Е. Рынку жилья кризис нипочем [Электронный ресурс] // Ежедневная электронная газета Утро.ru. URL: [http://www. utro. ru/articles/2011/08/12/991949.shtml/](http://www.utro.ru/articles/2011/08/12/991949.shtml/) (дата обращения: 23.05.2018).

14. Королева А. М. Роль рынка недвижимости в экономике государства [Электронный ресурс] // Общество: политика, экономика, право. 2016. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-rynka-nedvizhimosti-v-ekonomike-gosudarstva> (дата обращения: 23.05.2018).

15. Овсянникова Т.Ю. Жилье как фактор роста человеческого потенциала // Томский финансовый журнал. 2004. № 3.С. 14–15.

16. О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 04.07.1991 N 1541-1 (ред. от 20.12.2017). // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. – М.: АО Консультант Плюс, 2018. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_100/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_100/) (дата обращения: 27.05.2018).

17. Гриненко С.В. Экономика недвижимости: Конспект лекций. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. 107 с.

18. Максимов С.Н. Экономика недвижимости : учеб. для студ. Учреждений высш. проф. образования / С. Н. Максимов. М.: Издательский центр «Академия», 2010. 320 с.

19. Дедюхова И. Как нам реорганизовать жилищный сектор России [Электронный ресурс] // Сетевой журнал «Полярная звезда». URL: [http://zvezda.ru/economics/2006/12/12/habitation\\_1.htm](http://zvezda.ru/economics/2006/12/12/habitation_1.htm) (дата обращения: 27.05.2018).

20. Медяник Ю.В., Шагиахметова Э.И. Становление и развитие рынка жилой недвижимости в условиях экономических кризисов // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 15. С. 1751–1764.

21. Дергачев Г.Б. Государственное регулирование рынка недвижимости: особенности и проблемы / Дергачев Г.Б., Храмешин С.Н., Дадаян Д.С. [Электронный ресурс] // Экономика и социум: современные модели развития. 2017. №16. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-rynka-nedvizhimosti-osobennosti-i-problemy> (дата обращения: 21.05.2018).

22. Никифоров С.А. Кризис на рынке недвижимости – за рубежом и в России. Хронология мировых кризисов на рынке недвижимости // Российское предпринимательство. 2009. № 4-1. С. 4-9.

23. Максимов С.Н. Экономика недвижимости : учеб. для студ. Учреждений высш. проф. образования / С. Н. Максимов. М.: Издательский центр «Академия», 2010. 320 с.

24. Малкина М.Ю. Экономическая теория. Часть I. Микроэкономика: учеб. пособие. Н. Новгород: ННГУ, 2009. 171 с.

25. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 30.12.2004 N 214-ФЗ (последняя редакция) // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. – М.: АО Консультант Плюс, 2018. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51038/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/) (дата обращения: 27.05.2018).

26. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части защиты прав и законных интересов граждан, чьи денежные средства привлекаются для строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости [Электронный ресурс]: федер. закон от 28.12.2013 N 414-ФЗ (последняя редакция). // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. – М.: АО Консультант Плюс, 2018. URL:

[http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_156514/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156514/) (дата обращения: 27.05.2018).

27. Ипатко Ю.А. Порядок государственной регистрации прав на вновь созданные объекты недвижимости [Электронный ресурс] // Электронный вестник Ростовского социально-экономического института. 2015. №3-4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/poryadok-gosudarstvennoy-registratsii-prav-na-vnov-sozdannye-obekty-nedvizhimosti> (дата обращения: 21.05.2018).

28. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 23.04.2018). // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. – М.: АО Консультант Плюс, 2018. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51040/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/) (дата обращения: 21.05.2018).

29. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс]: // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. – М.: АО Консультант Плюс, 2018. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения: 21.05.2018).

30. Бардин С. Стадии строительства дома: когда лучше покупать квартиру? [Электронный ресурс] // БН-Газета. URL: <https://gazeta.bn.ru/articles/2013/06/27/113790> (дата обращения: 21.05.2018).

31. Рынок недвижимости: до и после 1 июля 2018 года [Электронный ресурс] // Информационное агентство «Росбалт». URL: <http://www.rosbalt.ru/moscow/2018/04/27/1699851> (дата обращения: 21.05.2018).

32. Годовой отчет общему собранию акционеров ОАО «ТДСК» по результатам работы за 2015 год. – Томск, 2016. – 42 с.

33. Мендельсон Л. А. Теория и история экономических кризисов и циклов: В 3 томах. Том I. М., 1959. 691 с.

34. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. М., 1997. 219 с.

35. Добрынина А.И. Экономическая теория: Учебник для вузов. 4-е изд. СПб., 2009. 560 с.
36. Маркс К. Капитал. Том 1. М., 2011. 565 с.
37. Герасимов Б.И., Косов Н.С. Экономическая теория. Макроэкономика. Переходная экономика: Учебное пособие. Тамбов, 2009. 204 с.
38. Герасимов И. Новая имперская история Северной Евразии. Часть 2: Балансирование имперской ситуации: XVIII - XX вв. Казань, 2017. 630 с.
39. France and the Economic development of Europe (1800-1914). Routledge, 2000. 320 p.
40. Кризис на рынке недвижимости: чем 2014-й отличается от 2008-го [Электронный ресурс] // Информационное агентство «РБК». URL: <https://realty.rbc.ru/news/577d23dd9a7947a78ce919ca> (дата обращения: 21.05.2018).
41. Обзор рынка недвижимости по итогам 2014 года [Электронный ресурс] // ГК «Индикаторы рынка недвижимости». URL: <https://www.irn.ru/news/96558> (дата обращения: 21.05.2018).
42. Росреестр подводит итоги 2014 года по регистрации прав и кадастровому учету недвижимости [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. URL: <https://rosreestr.ru/site/press/news/rosreestr-podvodit-itogi-2014-goda-po-registratsii-prav-i-kadaastrovomu-uchetu-nedvizhimosti/> (дата обращения: 21.05.2018).
43. Строительство [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/#) (дата обращения: 21.05.2018).
44. Строительство в России [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/doc\\_2016/stroit\\_2016.pdf](http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/stroit_2016.pdf) (дата обращения: 21.05.2018).

45. Годовой отчет общему собранию акционеров ОАО «ТДСК» по результатам работы за 2016 год. – Томск, 2017. – 42с.

46. Уровень жизни [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/level/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/) (дата обращения: 21.05.2018).

47. Потребительские ожидания в России в IV квартале 2017 года [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d03/4.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/4.htm) (дата обращения: 21.05.2018).

48. О жилищном строительстве в 2017 году [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/IssWWW.exe/Stg/d03/22.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d03/22.htm) (дата обращения: 21.05.2018).

49. Кичанов М. Мы все заслужили этот кризис [Электронный ресурс] // Группа «Эксперт». URL: <http://expert.ru/siberia/2016/06/myi-vse-zasluzhili-etot-krizis/> (дата обращения: 21.05.2018).

50. Слишком много квартир? [Электронный ресурс] // Недвижимость и строительство Петербурга. URL: <http://nsp.ru/analytics/289-slishkom-mnogo-kvartir> (дата обращения: 21.05.2018).

51. Возврат в 90-е, или куда ведет "перепроизводство" новостроек [Электронный ресурс] // Сетевое издание РИА Новости. URL: <https://realty.ria.ru/opinion/20160302/407059294.html> (дата обращения: 21.05.2018).

52. Национальное объединение застройщиков жилья [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uniteddevelopers.ru/> (дата обращения: 21.05.2018).

53. Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации" [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 30.12.2017 N 1710 (ред. от 23.02.2018) // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия

Проф, сетевая. – М.: АО Консультант Плюс, 2018. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_286800/0681ca8fd7325668dd34f83a7dd9a0557dc4c2b3/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_286800/0681ca8fd7325668dd34f83a7dd9a0557dc4c2b3/) (дата обращения: 21.05.2018).

54. Жилищные условия [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/) (дата обращения: 21.05.2018).

55. Жилье для российской семьи [Электронный ресурс] // ДОМ.РФ. URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/partners/jrs/> (дата обращения: 21.05.2018).

56. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу "Агентство ипотечного жилищного кредитования" на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам)" [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 13.03.2015 N 220 (ред. от 17.04.2017) // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. – М.: АО Консультант Плюс, 2018. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_176562/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_176562/) (дата обращения: 21.05.2018).

57. ДОМ.РФ. Единый институт развития в жилищной сфере. [Электронный ресурс]. URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/> (дата обращения: 21.05.2018).

58. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cbr.ru/> (дата обращения: 21.05.2018).

59. Густова Н. Подешевевшая ипотека спровоцировала рост цен на квартиры в Новой Москве [Электронный ресурс] // Сетевое издание "Вести.Ру". URL: <http://realty.vesti.ru/zhile/podeshevevshaya-ipoteka-sprovocirovala-rost-cen-na-kvartiry-v-novoy-moskve> (дата обращения: 21.05.2018).

60. Средняя цена 1 кв. метра общей площади квартир на рынке жилья [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики.

URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=1905001> (дата обращения: 21.05.2018).

61. Рейтинговое агентство строительного комплекса – РАСК. [Электронный ресурс]. URL: <https://rask.ru/> (дата обращения: 21.05.2018).

62. Банкротства юридических лиц в России: основные тенденции [Электронный ресурс] // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. URL: [http://www.forecast.ru/\\_ARCHIVE/Analitics/PROM/2017/Bnkrpc-4-17.pdf](http://www.forecast.ru/_ARCHIVE/Analitics/PROM/2017/Bnkrpc-4-17.pdf) (дата обращения: 21.05.2018).

63. Среднегодовая численность занятых в экономике по видам экономической деятельности [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b15\\_11/IssWWW.exe/Stg/d01/06-04.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_11/IssWWW.exe/Stg/d01/06-04.htm) (дата обращения: 21.05.2018).

64. Заработная плата [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour\\_costs/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/) (дата обращения: 21.05.2018).

65. Годовой отчет общему собранию акционеров ОАО «ТДСК» за 2014 год. – Томск, 2015. – 63 с.

66. 1. Томская домостроительная компания. [Электронный ресурс] . URL: <http://tdsk.tomsk.ru/> (дата обращения: 21.05.2018).

67. Joseph Pine B., Gilmore J. H. The Experience Economy: Work is Theatre & Every Business a Stage. Harvard Business Press, 1999. 254 p.

68. Казенное предприятие города Москвы "Управление гражданского строительства" [Электронный ресурс]. URL: <http://krugs.ru/> (дата обращения: 21.05.2018).

69. Landwerk - девелоперская компания [Электронный ресурс]. URL: <http://landwerk.ru/> (дата обращения: 21.05.2018).

70. Жукова Г. Н., Путилов К. С. Мобильное приложение как маркетинговый инструмент медиабизнеса [Электронный ресурс] // Вестник



МГУП. 2016. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mobilnoe-prilozhenie-kak-marketingovyy-instrument-mediabiznesa> (дата обращения: 03.05.2018).

71. Мобильное приложение "Планировки" [Электронный ресурс]. URL: <http://old.tdsk.tomsk.ru/customers/plans/> (дата обращения: 03.05.2018).

72. Зеновина В. Эксперты считают, что к 2021 году рынок ипотеки будет полностью цифровым [Электронный ресурс] // ГАРАНТ-СЕРВИС, 2018. URL: <https://www.garant.ru/news/1168400/> (дата обращения: 03.05.2018).

73. Time to swing the wrecking ball on Spain's vacant homes? [Электронный ресурс] // El Pais. URL: [https://elpais.com/elpais/2013/11/04/inenglish/1383576854\\_660000.html](https://elpais.com/elpais/2013/11/04/inenglish/1383576854_660000.html) (дата обращения: 03.05.2018).

74. Шомина, Е.С. Современные домовладельцы в России и за рубежом // Экономические и социально-гуманитарные исследования, 2014. – № 3-4.

75. Власов С. А. Жилищная проблема молодежи Приморского края и способы ее решения [Электронный ресурс] // Жилищные стратегии. 2015. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zhilischnaya-problema-molodezhi-primorskogo-kрая-i-sposoby-ee-resheniya> (дата обращения: 16.05.2018).

76. О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в части законодательного регулирования отношений по найму жилых помещений жилищного фонда социального использования [Электронный ресурс]: федер. закон от 21.07.2014 N 217-ФЗ (последняя редакция). // Консультант Плюс: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. – М.: АО Консультант Плюс, 2018. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_165811/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165811/) (дата обращения: 16.05.2018).

## Приложение А

(справочное)

### 1.2 The history of the residential real estate market in Russia

Студент:

Группа	ФИО	Подпись	Дата
ЗБМ6Б	Недобиткова Е.Д.		

Консультант ШИП (руководитель ВКР)

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Профессор	Рыжкова М.В.	д.э.н., доцент		

Консультант – лингвист ШБИП ОИЯ

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Старший преподаватель	Бекишева Т. Г.			

## **1.2 The history of the residential real estate market in Russia**

Before talking about the history of the residential real estate market in Russia, it is necessary to disassemble the essence of this concept.

"Market" is broadly defined as a system regulated by demand-and-supply balance. In a narrower sense, "market" is an area of buying and selling goods and services. The real estate market is out of definite buying and selling place. The term "real estate market" means buying and selling various real estate properties [1].

Real estate property is defined as physical objects with a fixed location area, and everything that is an integral part of it whether under or above the earth surface, everything that operates as servicing object, as well as the rights, interests and benefits subject to ownership of objects. An indissolubly interconnected Land plots and buildings located on it are defined as physical objects [3].

There are some more publicly available definitions of real estate property:

- 1) any property consisting of land plot, buildings and contractures on it [4].
- 2) real land and all tangible property, all tangible property below, above the ground surface or secure to the ground [5].

The above definitions refer to the land and everything that is inseparably associated with it. In general, this is reasonable. However, it is important to clarify the main point of the terms "real estate ", "real estate property " and "real estate object".

The concept of "real estate" includes a body of rights to the property. On physical entity objects should be classified as connected and not connected to the ground. In this case using the term "real estate objects" instead of "real estate", and "real estate property» will be more correct [3].

The terms "real estate property" and "real estate" determine legal relationships more than describing a physical object, which must be referred to as "real estate object" [3].

According to the Civil Code of the Russian Federation [4. Art. 130] real estate property includes land plots, water bodies and everything that is firmly connected with the ground, facilities which are connected with the land in such a way that it would be impossible to move them without causing incommensurate detriment to their designated purpose.

Real estate in Russia is divided into three groups: housing stock, non-housing stock, land. Each group has its own legislative and regulatory framework. Housing stock is the totality of all residential premises regardless of the form of ownership, including houses, dormitories, specialized houses, apartments, and other housing units in some buildings fit for habitation.

Residential real estate is a building or part of it intended for people habitation, completed and accepted for operation, connected with a land plot having boundaries that are subject to cadastral and technical record-keeping, including living quarters that directly satisfy people's housing needs, as well as auxiliary premises, equipment, structures and utility elements servicing living quarters [7].

For property rights attribution the term "living quarters" is used in the Civil Code of the Russian Federation, namely:

- living quarters is a room intended for the citizens' residence (clause 2, article 288 of the Civil Code);
- living quarters (if it is an object for rent lease) - this is an isolated living space fit for full-time residence (clause 1, article 673 of the Civil Code);

In accordance with clause 5 of Article I of the Decree of the Government of the Russian Federation of 28.01.2006 No. 47 [8] residential premises are deemed to be :

- dwelling house is an individual-specific building consisting of rooms and auxiliary premises;
- the apartment is a structurally separate room in block of flats (blocks of flats is a set of two or more apartments with independent exits on abuttal land plot or in communal areas in such building), providing the possibility of direct access to

communal areas and consists of one or several rooms, as well as auxiliary premises;

- a room is a part of a dwelling house or apartment intended for use as a place of direct inhabitation of citizens in dwelling house or apartment.

In order to point out living quarters from other real estate objects the following criteria are used:

1) fit for citizen's full-time residence - the possibility of its actual use for the purposes of full-time residence,

2) specific for full-time residence of the people - functional purpose of the premises, defined in the documentation and specified in the Unified State Register of Rights to Real Estate and Real Estate transactions on the basis of technical and cadastral records [7].

In Article 1 of the Federal Law No. 122 " On State Registration of Real Property Titles and Transactions " of 21.07.1997 [8], residential premises are indicated as independent real estate objects along with buildings, structures and non-residential premises, with rights and transactions that are subject to state registration.

Balance on the housing market is formed within a specific competitive stalemate (more often monopolistic competition with product or oligopoly differentiation) under factors effect determining offer and demand [9].

Among the factors affected the residential real estate demand it is possible to point out the place of housing in pattern of requirements, buyer's income and consumer's expectations of any political or economic changes.

Residential real estate meets different needs that can be represented by the whole hierarchy of A. Maslow: physiological needs, security needs, need for belongingness and love, in honoring and self-actualization need. Therefore, the parameters of specific household housing demand (including demand elasticity for different factors) depend on its positioning in this hierarchy of needs. Limit of somebody's ambitions is to buy the own bandbox, but for other one buying the mansion without individual runway is not acceptable. In this regard, the real estate

demand is the demand for all-around benefit, including both the living quarters (its internal and external characteristics) and the individual utilities of the house (parking, security, and independent plumbing installation), location, social environment, ecological situation and local safety level [9].

Housing demand depends both on past, and on current and expected future income. The future incomes depend on public mood (the predominance of optimism or pessimism). As for the current period, the possibility of housing purchasing against future incomes also depends on the mortgage lending programs development degree [9].

Expectations of economic changes affect both consumer demand and forms of money holdings. For example, in late 1997, Russia announced the forthcoming ruble denomination and money exchange. The population began to get rid of old bills, and real estate demand particularly for apartments, increased significantly. As a result, prices for apartments increased on average of 20-30%, and it was a big problem to buy an apartment even at an increased price in November-December 1997 [10].

The expectation of macroeconomic crises also effects on real estate demand. The expectation of real estate cheapening may lead to housing purchasing delay for the crisis period. On the other hand, the expectation of more expensive borrowing during the crisis leads to increase loans demand in the current period: decisions on housing purchase, respectively, are also transferred to the current period [11]. Consequently, the choice of time purchase of particular consumer depends on his expenditure cross-section (own and borrowed funds fraction). Finally, the expected price behavior more effect on buyers-investors behavior than on housing buyers-consumers [9].

The history of the Russian real estate market actually begins in 1991. On July 4, 1991, the RF Law No. 1541-1 "On the privatization of housing in the Russian Federation" was adopted [17]. The transition to a market economy led to the need for the formation of market mechanisms for the distribution of residential

real estate. Until the 1990s, the lack of a real estate market was explained by the administrative distribution of residential real estate [19].

At the beginning of the 20th century, along with state and individual housing construction, housing cooperative construction received a large scale, which contributed to the mobilization of the population's forces and meant to build a comfortable living space in the cities. Cooperative construction expanded from year to year in the twenties, reaching almost half the volume of public housing construction.

"The state encourages individual housing construction. The developer is given a free land plot of up to 600 square meters in the cities and up to 1200 square meters outside the cities. A state loan is granted for a period of 7 years, with a payment of only 2% on the loan, also assistance is provided in the construction process itself. Separate categories of developers are provided with a free-of-charge logging fund for harvesting of branch wood. The mobilization of the means and labor of the population for individual housing construction makes it easier to improve the living conditions of the working people at this stage" [20].

Financial instruments were socially oriented, however part of the work of reducing the cost of housing construction was carried out.

Much attention was paid to reduce the cost of housing construction, through the widespread use in the construction of local and cheap building materials, by improving the design of residential buildings to create standard projects; the introduction of industrial construction methods aimed at the use of standard blocks and structures in housing construction.

In 1939, the Eighth Congress of the Party gave a directive to transform the construction industry from a backward to the advanced branch of the national economy with the broad development of complex mechanization and the use of standard building components and structures, having built an enterprise for this purpose.

Indication of the development of industrial methods of housing construction took place even in the first period of housing policy. However, it was

only in the post-war period that a practical transition to industrial methods of construction using the standard projects of apartment houses and prefabricated structures [20].

During the Soviet Union period, housing was a deficit because of the limited supply and administrative nature of its distribution. Under the conditions of the market, the administrative nature of housing distribution gave way to a pricing mechanism that was oriented towards satisfying households' consumer demand for housing.

The stage in the Russian economy from 1990 to 1995 can be designated as the time of transition to market reforms, characterized by a sharp reduction in investment from the state budget and an increase in construction. The formation of the real estate market occurred in the 90s against the backdrop of a sharp drop in production volumes, the elimination of state financing for construction, a decrease in the standard of living of the population and an increasing stratification in terms of income.

With the beginning of privatization in 1992, the segment of the residential real estate market was initially formed. The conditions for the formation of the commercial real estate market and the land market emerged only by 1994-1995. The absence of necessary legislative norms for the functioning of the market during the period under review contributed to the rapid growth in a number of transactions with residential real estate. The total number of privatized and private housing units in the country in 1992 was 3 million, with an increase in their number by 1997, 5 times. The formation of prices for residential real estate at the initial stage of privatization was significantly influenced by the factor of undervaluation, while the demand for housing was much faster than the supply. However, by 1994 there was a sharp rise in prices, primarily for secondary real estate, and then, closer to 1998 there was gradual stabilization [20].

Later, the real estate market reacted to the financial crisis of 1998 in accordance with the laws of the market economy: as a result of the default, many investment projects were frozen, the value of real estate significantly decreased,



which led to a revival of the market. Typically for the housing market of this period was the growing stratification of Russian cities in terms of lowering the cost of housing. So, in Moscow the cost of 1 square meter of housing on the secondary market decreased over the period from 1997 to 1998 by 6.3%, in Yekaterinburg - by 37.6%, in Khabarovsk - by 38.5%. This stratification is explained by the widening gap in the level of solvent demand in the cities of Russia [20].

However, the 1998 crisis gave impetus to the accelerated development of the real estate market, which lasted until 2008.

The economic crisis of 2008-2010 had the greatest impact on the real estate market. Analysis of macroeconomic indicators in the period under review shows a significant decline in GDP and investment in fixed assets. The growth of investments in fixed assets in 2008, compared with the pre-crisis 2007, fell by 2.5 times, GDP growth also slowed significantly. In 2009, investments in fixed assets and GDP showed negative dynamics compared to 2008 - 13.5 and 7.8% respectively. Such negative dynamics of the most important indicators of macroeconomic activity was observed against the backdrop of a twofold decline in the price for oil, from \$ 91.6 per barrel in 2008 to \$ 45.5 in 2009, and a weakening of the ruble against the dollar by 34% [20].

The crisis of 2008 was manifested by a sharp increase in the cost of loans, which hit, first of all, the construction of housing and slowed down the construction industry as a whole. Banks tightened the terms of mortgage lending, until its complete suspension. Sources of investment in housing construction, which was held on the share participation of citizens, were almost blocked; most of the developers went bankrupt. In the studies of S. Nikiforov [22] notes that a sharp increase in the US dollar against the Russian ruble has had a negative impact on the financial performance of developers who placed bonded loans in foreign currency.

The pace of construction of new housing has slowed down, which indicated the beginning of a band of trouble in the housing construction sector; many investment projects "were frozen" [20].

Realization by buyers of high risks of real estate transactions led to a decrease in demand for housing and a reduction in the number of sales transactions. The tendency to decline in housing prices was outlined in 2007, and if in Russia's megacities prices were still held back for some time by investors and developers as full-fledged owners of the market, then in smaller cities prices fell by 25-30% in the second half of 2008. The mortgage segment of the housing market was seriously affected - mortgage rates rose to 14.9%, the number of mortgage loans issued in 2009 decreased by almost 3 times compared to 2008 [20].

The crisis of 2008 affected the residential property market much more than the default of 1998. Volumes of housing construction in 2009-2010 continued the downward trend, the offer on the market decreased, the structure of housing construction changed in favor of economy-class apartments of a small area and were more affordable. The acute phase of the crisis ended in mid-2009, when there was a gradual increase in sales and a slowdown in the rate of falling housing prices [20].

The crisis, which began in 2014, is taking place against the backdrop of economic sanctions from the west, a fall in the price of oil and the weakening of the ruble, growing inflation, an increase in the refinancing rate. In 2015, compared with the same period in 2014, there was a two-fold decline in the price of oil and a fall in the ruble exchange rate. In early 2016, oil prices continued their downward trend, and the dollar's rate rose to 83.5 rubles. Such a weakening of the national currency was observed only during the crisis of 1998 [20].

The regime of economic sanctions against Russia significantly limited the inflow of foreign capital into the country's economy, which naturally affected the dynamics of the main macroeconomic indicators. Investments in fixed assets decreased by 8.4% in 2015, the decline in GDP for the year was 3.7%.

In March 2014, after the "first wave" of economic sanctions against Russia, the rush demand for housing was fixed. This was due to the depreciation of the ruble and with a slight decrease in mortgage rates, as well as the expansion of the list of developers in lending programs in banks. The increase in prices was also

influenced by the increased demand for residential real estate for investment purposes, when real buyers, who bought housing for accommodation, were added to investors in search of favorable price offers. In its turn, the availability of demand caused an increase in the price of housing by 15-20% in both the primary and secondary markets [20].

During 2014, the Central Bank raised the key rate 6 times; as a result, it reached 17% at the end of December. As a result, by March 2015, the interest rate on mortgage loans rose to 14.7%, which led to a reduction in the mortgage market, which, depending on the segment, forms between 40 and 60% of transactions in the housing market. The decrease in real incomes and solvency of borrowers, coupled with growing inflation, contributed to an increase in the amount of overdue loans. The Resolution of the Government of the Russian Federation on subsidizing the interest rate on mortgage loans signed in March 2015 provided significant support to the primary housing market. In the second quarter, prices for apartments in new buildings began to decline gradually. The sharp increase in prices for secondary housing in 2015 caused the stagnation of this segment of the real estate market in the future due to a decrease in the purchasing power of the population, since the subsidization of mortgage rates does not apply to transactions in "secondary housing". As a consequence, prices in the secondary market began to return to pre-crisis levels. There was also a trend of outflow of buyers from the secondary housing market to the segment of new buildings. This is due to lower interest rates on mortgage loans with the support of the state, a large number of proposals in the market and a high degree of readiness of housing, which reduces the risks for customers associated with the "frozen" objects [20].

According to the Agency for Housing Mortgage Lending, in the first quarter of 2016 there was a decrease in the total amount of housing commissioning by 15% compared to the same period last year. Such dynamics is largely explained by a decrease in the volume of individual housing construction by 34%. The volumes of input of multi-apartment houses have remained at the same level due to the state subsidy program; the prices for residential real estate in the primary

market have stabilized. The secondary housing market continued its decline. However, despite general economic instability, there is still an increase in the number of transactions with mortgages in the total turnover of the real estate market. In the first quarter of 2016, the mortgage market showed a record increase in the volume of loans issued by 48%, the number of registered contracts of equity participation of individuals with mortgages increased by 2.3 times. This situation is explained by the desire of the population to protect the available savings from the consequences of the financial and economic crisis by investing them in the acquisition of real estate, which seems more beneficial in the context of state support for subsidizing the interest rate on mortgage loans. An additional factor is the realization of the demand for future periods, when citizens prefer to improve their housing conditions on a more "favorable wave". At the same time, the decrease in the number of registered contracts for the purchase and sale of residential real estate, noted on the website of Rosreestr, is a confirmation of the dynamic decline in consumer demand. Buyers in the housing market took a wait-and-see attitude; in connection with it an increased supply in the housing market in the conditions of the fallen demand to balance in a short time is unlikely to succeed [20].

Thus, we can note the main trends in the residential property market in the current economic crisis:

1. The excess supply in the housing market and the redistribution of demand in the segment of the primary market and economy-class housing.
2. Changing the structure of housing construction in favor of small-sized studio apartments with a total area of up to 30 square meters.
3. Leaving the real estate market to small commercial developers and the suspension of investment projects for housing construction classes "business" and "comfort."